TÀI CHÍNH CÁ NHÂN 101

CLASS 2: NÂNG CAO NĂNG LỰC TÀI CHÍNH CÁ NHÂN

WAKA BIÊN SOẠN

WAKA WA Tài chính Kinh Doanh VAM

Duong Kobo's Book Club

Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo

SCAN TO JOIN

Unit 1
Kiếm tiền

Lesson 1. Tại sao chúng ta được trả tiền?

Khi chúng ta trêu đùa nhau về một anh chàng *"Thoáng nhìn đã thấy đẹp trai rồi"*, thì cái nhìn "thoáng qua" đó, ta nhìn vào chiếc đồng hồ hàng hiệu, điện thoại đắt tiền, xe ô tô, đồ xa xỉ...

Ta nhìn vào thứ vật chất mà người đó sở hữu. Ta đánh giá anh ta là người "có tiền", khả năng tài chính tốt.

Càng kiếm nhiều tiền người ta càng được những người lạ ngưỡng mộ, được coi là người thú vị và đáng quan tâm. Sự tôn trọng thường được ban phát theo thu nhập. Hệ quả là, nếu bạn không có khả năng tài chính đủ tốt, bạn sẽ khó lòng khiến xã hội coi trọng cá tính và quan điểm của bạn.

Hãy thử đi sâu hơn. Tiền chúng ta kiếm được từ đâu ra?

Tiền đến từ nhiều nguồn. Từ bán hàng, kinh doanh, đầu tư ... Có thể do vay nợ, được thừa kế, bỗng dưng trúng số.

Cách phổ biến dành cho đa số là ta được "lĩnh lương" hàng tháng. Lương là nguồn thu nhập chính.

Vậy chính xác thì ta được trả tiền cho điều gì? Hãy cùng xét 2 góc nhìn:

Một. Góc nhìn của chủ nghĩa tư bản.

Mức lương một người được xác định nhờ mức độ đóng góp của họ

cho xã hội.

"Một ngày tôi làm việc ở công ty 8 tiếng và tôi có lương 15 triệu/ tháng". Có phải bạn được trả tiền theo thời gian? Không!

Tác giả Jim Rohn trong cuốn *"7 chiến lược thịnh vượng và hạnh phúc"* đã làm rõ điều này.

Một cách sai lầm, "người đàn ông" sẽ nói: "Tôi kiếm được 20 đôla mỗi giờ". Điều đó không đúng! Nếu điều đó đúng, anh ta chỉ việc ở nhà để nhận tiền được gửi đến. Không, anh ta không được trả 20 đô la cho một giờ đó. Anh ta được trả 20 đô la cho giá trị được đưa vào một giờ đồng hồ mà anh ta làm việc. Trả lương theo giờ chỉ đơn giản là một cách thức tiện lợi để đo lường giá trị đã được tính toán trước.

Đó là lý do tại sao câu hỏi "Liệu có thể trở nên có giá trị gấp đôi và làm ra số tiền gấp đôi cho mỗi giờ làm việc? Có cách nào để tôi có thể trở nên có giá trị gấp 3 hay thậm chí gấp 4 trong cùng một giờ làm việc?" lại rất quan trọng. Và câu trả lời là: "Dĩ nhiên!" Bạn có thể trở nên giá trị hơn.

Vậy, nếu cùng trình độ học vấn, cùng thâm niên, cùng công ty, anh A được trả lương 5 triệu/tháng, chị B có thu nhập 10 triệu/ tháng, ta hiểu rằng giá trị tạo ra của chị B trong cùng lượng thời gian là gấp đôi anh A.

Nếu chị B muốn được trả nhiều tiền hơn, công thức là:

Thu nhập = Giá trị x Thời gian x Quy mô

Trong đó,

- Thời gian = Làm nhiều giờ hơn. Nguồn lực này hữu hạn, maximum 24h/ngày/người.

- Quy mô = Mang giá trị đến nhiều người hơn. Ví dụ bạn dạy gia sư 1 kèm 1, học phí 100 ngàn/buổi. Một giáo viên dạy trung tâm, lớp 15 học sinh, 20 ngàn/học sinh/buổi. Giáo viên dạy quy mô lớn hơn thu về 300 ngàn, gấp 3 lần bạn khi thời gian và giá trị tương đương nhau.

- Giá trị. Nhân tố quan trọng nhất theo góc nhìn của chủ nghĩa tư bản. Nếu bạn cung cấp nhiều giá trị hơn, bạn nhận lại nhiều hơn. Từ khoá là "phát triển bản thân". Triết lý *"If you want to have more, you first have to become more valuable"*

Hai. Cách nhìn của kinh tế học.

Lương được xác định không phải nhờ giá trị đóng góp, mà nhờ số người có khả năng và sẵn sàng làm công việc đó, trong khi những người khác không muốn hoặc không thể thực hiện.

Nếu nhiều người có thể làm tác vụ này, mức độ cạnh tranh cao, dù công việc phức tạp đến đâu, tin buồn là số tiền bạn có thể nhận sẽ không nhiều.

Ngược lại, nếu rất ít người làm được công việc đó, bạn được trả cao hơn.

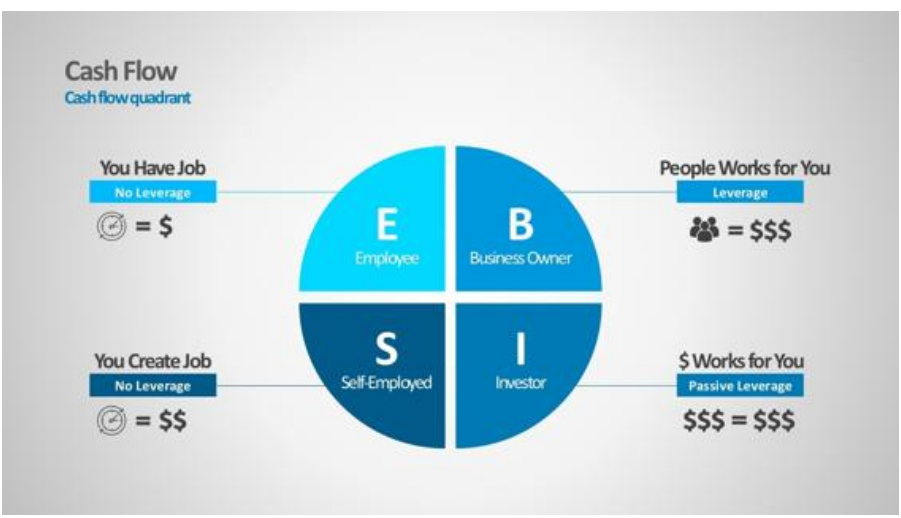
Ví dụ: Sếp có lương cao gấp 10 lần bạn, nhưng bạn không thể ngồi vị trí đó do không có tư duy chiến lược, đầu óc quản trị…

Ở góc nhìn này, không có chỗ nào phán xét giá trị của công việc. Lương chỉ đơn giản là độ chênh lệch giữa cầu và cung.

Hy vọng qua nội dung này, bạn đã hiểu vì sao chúng ta được trả tiền. Bài học tiếp theo hướng dẫn cách để bạn nhận được nhiều hơn nếu chưa hài lòng về số tiền đó.

Lesson 2. Cashflow Quadrant

Cashflow quadrant (Kim tứ đồ) là một khái niệm được Robert Kiyosaki đưa ra trong bộ sách *Rich Dad*. Mô hình này thể hiện 4 cách khác nhau để tạo ra tiền bạc, tương ứng là 4 nhóm người.



Nhóm E (Employee) hay còn gọi là nhóm Người làm công. Đặc điểm: họ có một công việc.

Nhóm S (Self-employed) tự làm chủ một công việc.

Nhóm B (Business Owner) là nhóm Chủ doanh nghiệp. Những người này làm chủ một hệ thống và người khác làm việc cho họ.

Nhóm I (Investor) là nhóm Nhà đầu tư. Tiền làm việc cho họ.

Chúng ta cùng đến với một số quy tắc quan trọng về Kim tứ đồ:

Quy tắc 1: Phần lớn mọi người thuộc nhóm E. Chúng ta làm công cho một doanh nghiệp/công ty nào đó và được trả lương hàng tháng. Với nhóm E, định hướng phát triển và cách tăng thu nhập như sau:

Làm đúng việc. Mỗi người sinh ra chỉ làm tốt một vài công việc nhất định. Bạn có thể nghiên cứu thêm về Ikigai để tìm ra công việc phù hợp với mục đích sống.

Làm hiệu quả. Những người nhóm E bạn gặp thường rơi vào các dạng sau:

- Làm cầm chừng để giữ công việc. Họ không thích đi làm, mơ mộng một ngày nào đó sẽ "nhảy việc", yêu ngày lĩnh lương và ghét thứ hai đầu tuần. Nhưng họ sẽ không dám nghỉ việc vì áp lực cuộc sống.

- Làm đúng với số tiền được trả. Những người này sợ "lỗ" công sức bỏ ra, nếu công ty trả 10 đồng thì họ làm đúng 10 đồng.

- Làm việc 1 cách chuyên nghiệp và có trách nhiệm.

- Làm việc với tinh thần làm chủ: trăn trở, nhiệt huyết với công ty, san sẻ gánh nặng với sếp. Đây là cái đích bạn nên hướng đến.

> *Làm tận lực.* Khi bạn còn trẻ, hãy lăn xả, dám xông pha. Thử buôn bán, kinh doanh, làm part time, thêm nghề tay trái vào những ngày nghỉ. Bạn cần có nhiều hơn một nguồn thu nhập. Dĩ nhiên bạn có thể nói, vì bạn đã làm đủ 8 tiếng/ngày, 48-50 tiếng/tuần, bạn có quyền nghỉ ngơi, thư giãn, đi mua sắm, vui chơi, tụ tập bạn bè, yêu đương, hay thậm chí nằm dài trên ghế xem một bộ phim ưa thích.

Điều này không sai. Tận lực không phải điều kiện bắt buộc. Có những người đang tận lực. Có người không.

Lựa chọn là ở bạn!

(Có một lý do chính đáng cho việc tại sao chúng ta nên tận lực làm việc, tôi sẽ nói trong bài học tiếp theo).

Quy tắc 2: Mỗi người đều có thể kiếm tiền trong cả 4 nhóm.

Quan điểm, suy nghĩ, cách tư duy của mỗi cá nhân sẽ định hướng người đó vào một nhóm chủ đạo:

Nhóm E có nhu cầu thiết yếu là sự bảo đảm, ổn định.

Nhóm S mong muốn độc lập trong suy nghĩ, tự do trong cách làm, được nể trọng như một chuyên gia trong lĩnh vực của họ. Điều đó quan trọng hơn tiền bạc.

Nhóm B có khả năng kinh doanh và tài lãnh đạo. Họ thích tập hợp quanh mình những người giỏi.

Điểm phân biệt nhóm B với nhóm S: Trong khi nhóm B làm chủ hệ thống kinh doanh thì nhóm S là một phần mắt xích của hệ thống. Những người nhóm B có thể rời bỏ công việc kinh doanh từ 1 năm mà khi quay lại, hệ thống vẫn vận hành hiệu quả và phát triển mà không cần sự có mặt của họ. Còn nhóm S thì không.

Nhóm I cần sự kiên nhẫn, làm chủ cảm xúc khi ra quyết định đầu tư.

Tuy nhiên, bên cạnh nhóm chủ đạo (thu nhập chủ yếu đến từ nhóm này), bạn vẫn có thể kiếm tiền ở 3 nhóm còn lại. Ví dụ: anh Quyết là bác sĩ nội khoa tại bệnh viện Quốc tế Thái Nguyên (nhóm E). Ngoài thời gian ở viện, anh mở phòng khám tư tại nhà chuyên khám chữa bệnh buổi tối và cuối tuần (nhóm S). Anh lại cùng bạn mở chuỗi quầy thuốc, thuê nhân viên, thuê quản lý. Các quầy thuốc tự vận hành mà anh Quyết không cần có mặt (nhóm B). Đồng thời, anh mua mã cổ phiếu TNH của bệnh viện nơi anh làm việc (nhóm I). Như vậy anh Quyết kiếm tiền trong cả 4 nhóm.

Quy tắc 3: Bạn có thể giàu hoặc nghèo ở cả 4 nhóm.

Nhiều người cho rằng phải ở nhóm B hoặc nhóm I mới trở nên giàu có. Còn làm công ăn lương hay tự kinh doanh thì không khá lên được. Suy nghĩ vậy là sai lầm do ảnh hưởng bởi thiên kiến sống sót. Truyền thông cho chúng ta thấy rất nhiều gương doanh nhân - nhà đầu tư thành công nhưng đằng sau đó là vô số trường hợp thất bại không hề được nhắc đến (do không ai quan tâm điều đó).

Thực tế, ở phía bên phải Kim tứ đồ, xác suất khởi nghiệp thất bại rất cao, và hầu hết nhà đầu tư thua lỗ. Ngược lại, phía bên trái có những CEO được trả lương hậu hĩnh trong nhóm E hay tác giả Nguyễn Nhật Ánh sống nhờ nghề viết sách ở nhóm S.

Câu chuyện ở đây là, dù bạn ở nhóm nào, bí quyết thành công/ giàu có là bạn cần trở thành số ít chuyên gia trong lĩnh vực của mình.

Quy tắc 4: Bạn nên học cách kiếm tiền ở phía bên phải của Kim tứ đồ.

Mặc dù nhóm nào cũng có khả năng kiếm được rất nhiều tiền, nhóm bên phải (B,I) lại có một lợi thế bất công mà phía bên trái (E,S) không có. Đó là đòn bẩy thời gian.

Với nhóm E và S, càng kiếm được nhiều tiền càng phải bỏ ra nhiều thời gian của bản thân cho công việc, dễ dẫn đến mất cân bằng với thời gian dành cho cuộc sống. Trong khi nhóm B sử dụng thời gian và giá trị của người khác, còn nhóm I dùng tiền để sinh ra tiền. Thời gian là nguồn lực hữu hạn, phía bên phải của Kim tứ đồ là những con người tự do sử dụng thời gian theo ý mình.

Bạn đã hiểu về các cách kiếm tiền. Giờ hãy cùng tối ưu hoá thu nhập.

Lesson 3. Vốn và mô hình thu nhập.

Về cơ bản, tổng thu nhập của một người đến từ hai nguồn:

- Vốn con người (Human capital)

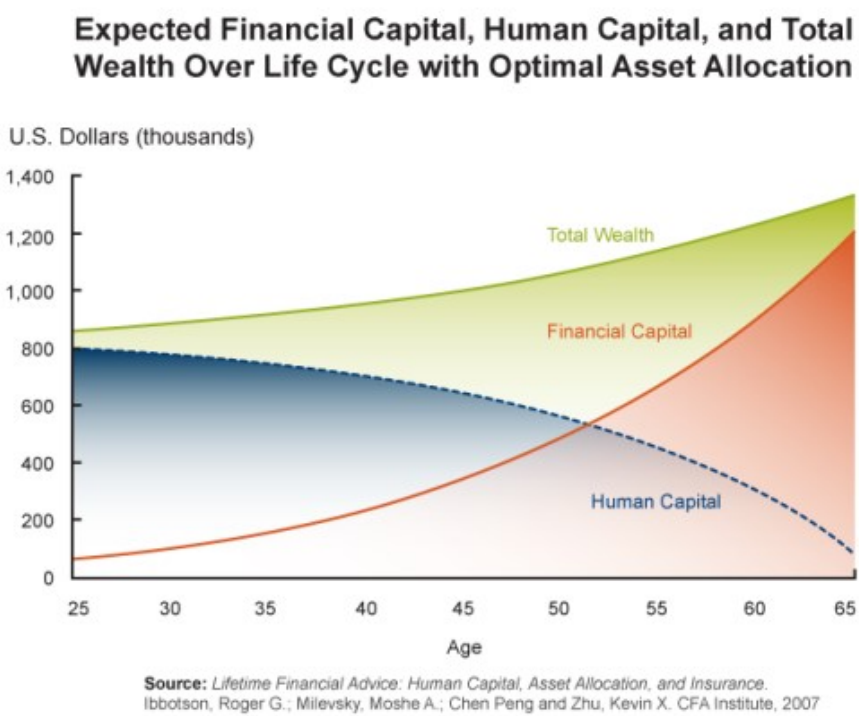
- Vốn tài chính (Financial capital).

Vốn con người là tổng hòa của trình độ chuyên môn (kiến thức, kỹ năng) cùng với những mối quan hệ chất lượng mà bạn tích lũy được.

Vốn tài chính là tổng giá trị tài sản của bạn, trừ đi các khoản nợ.

Những điều này không thể có trong một sớm một chiều, nên bạn cần xây dựng các nền tảng vốn càng sớm càng tốt.

Trong đời người, hai nguồn vốn này có mối tương quan như trong biểu đồ:



Từ vốn con người, chúng ta có thể chia ra 4 dạng mô hình thu nhập sau:

Một. Thu nhập đi ngang. Trong suốt sự nghiệp, thu nhập của nhóm này không có sự tăng lên hoặc giảm xuống quá nhiều. Ví dụ: người làm công chức nhà nước có tốc độ tăng thu nhập khá chậm và lộ trình tăng rõ ràng, nhìn chung thu nhập không biến chuyển đáng kể

Hai. Thu nhập linh hoạt. Thu nhập hàng tháng thay đổi theo khối lượng và/hoặc hiệu quả công việc mà họ đạt được. Ví dụ: những người làm nghề bán hàng được hưởng lương theo doanh số.

Ba. Thu nhập giảm dần. Đây là nhóm có thu nhập rất cao ở những năm đầu sự nghiệp, nhưng giảm dần theo thời gian. Ví dụ: nghệ sĩ, cầu thủ, vận động viên thể thao.

Bốn. Thu nhập tăng dần. Thu nhập của nhóm này tăng dần theo thời gian bởi giá trị họ cung cấp được cho xã hội ngày càng lớn, làm lâu năm có thêm kinh nghiệm. Ví dụ: những người làm tư vấn, cố vấn.

Đầu tiên bạn cần xác định mô hình thu nhập của bản thân thuộc nhóm nào, từ đó đưa ra chiến thuật phù hợp để tối ưu mô hình đó. Không có mô hình nào mang lại lợi thế hơn các mô hình khác, bạn cần nắm được đâu là giai đoạn vàng để tập trung phát triển sự nghiệp, và đâu là điều nên kỳ vọng.

Ví dụ nếu bạn thuộc nhóm thu nhập giảm dần, những năm đầu sự nghiệp bạn cần phát huy tối đa khả năng của bản thân, mang tiền về nhiều nhất có thể. Còn nếu bạn thuộc nhóm thu nhập tăng dần, những năm đầu không nên kỳ vọng việc kiếm được nhiều ngay, mà nên tích lũy kinh nghiệm, phát triển bản thân, tăng giá trị "human capital".

Từ biểu đồ tương quan, bạn cũng có thể thấy vốn con người sẽ giảm theo thời gian, do tuổi trẻ là giai đoạn tốt nhất cho sự học hỏi và phát triển, nhưng càng lớn tuổi thì "vốn" sẽ giảm đi liền với sức khỏe bản thân. Đây chính là lý do cho việc tại sao bạn nên làm tận lực như bài trước tôi đã nói.

Chăm lo sức khỏe cho bạn cũng là cách làm chậm sự suy giảm Vốn con người. Đồng thời, bạn cần học về tài chính cá nhân và có kế hoạch phát triển nền tảng Vốn tài chính càng sớm càng tốt. Càng về sau, thu nhập cũng như sự giàu có của bạn sẽ phụ thuộc vào nguồn này.

Như vậy tôi cùng các bạn đã giải quyết xong bài toán 1 của tài chính cá nhân: kiếm tiền. Bây giờ chúng ta sẽ chuyển sang bài

toán 2: Giữ tiền.

Unit 2

Quản lý tiền: Nguyên tắc phân bổ thu nhập

Hãy thử cùng nhìn lại cách mà hầu hết mọi người đang làm với tiền của mình:

Chúng ta đi làm và đầu tháng lĩnh lương. Việc đầu tiên là chi tiêu: ta trả tiền cho người khác, thông qua đồ ăn thức uống, hóa đơn điện/nước/internet, tiền thuê nhà/phòng trọ, có thể trả một vài khoản nợ bạn bè người thân do tháng trước "vung tay quá trán".

Số tiền còn lại ta tiêu dần trong tháng. Đôi khi có thể mua sắm bộ quần áo mới, sửa chữa bảo dưỡng vật dụng cá nhân, đi vài đám cưới đám hỏi ….

Cuối tháng phần lớn khả năng là không có dư tiền. Đôi khi vẫn có dư thì ta tiết kiệm hoặc cộng dồn cho tháng sau.

Với những người có thu nhập cao hơn, số dư cuối tháng nhiều hơn thì ta gửi tiết kiệm, mua mấy chỉ vàng, mở tài khoản chứng khoán, gom lại mua mảnh đất v.v..

Tóm lại mô hình thường thấy là:

Kiếm tiền - Chi tiêu - Tiết kiệm - Đầu tư.

Ở đây tôi muốn đưa ra một quy trình khác, bắt đầu với việc, thay vì trả cho người khác, chúng ta ưu tiên thanh toán cho bản thân trước tiên.

Khi bạn chi tiêu bất kỳ thứ gì, dù là cho chính bản thân, thì bạn đang trả-cho-người-khác. Điều này không sai. Chúng ta trả tiền để đổi lấy một sản phẩm, một dịch vụ, một giá trị gì đó. Ý tôi là, hãy

ưu tiên trả cho bản thân theo quy tắc “Pay yourself first”.

Quy trình mới sẽ là:

Kiếm tiền - Pay your self first - Chi tiêu - Bảo vệ - Đầu tư.

Hàng tháng khi nhận lương, bạn cần trích ngay ra một số phần trăm nhất định vào tài khoản tiết kiệm-đầu tư để mua sự tự do của bạn. Mục đích là sau vài năm (tối đa là 20 năm), chúng ta có một kế hoạch đúng đắn đạt đến sự tự do tài chính, để thoát khỏi gánh nặng về tiền bạc quẩn quanh tâm trí. Lúc đó, bạn làm việc vì bạn chọn như vậy, không phải vì gánh nặng cơm áo gạo tiền nữa.

Số còn lại, chúng ta sẽ chi tiêu. Rồi bạn cần có các khoản dự phòng bảo vệ bản thân khỏi những rủi ro như: thất nghiệp, bệnh tật, … Cuối cùng mới là đầu tư.

Bạn đã học về tháp tài sản và cách xây dựng từng lớp tài sản trong phần một của cuốn sách. Ở phần này chúng ta cùng tìm hiểu về một số phương thức phân bổ thu nhập phổ biến.

Nhưng trước tiên là một câu hỏi quan trọng:

Lesson 1: "Net worth" là gì và tại sao nó lại quan trọng hơn lương?

Nhiều người Việt có thói quen hỏi *"Lương tháng bao tiền?"* để đoán xem đối phương "đắt giá” bao nhiêu. Nhưng thực sự, câu hỏi đúng hơn phải là *"Net worth thế nào?"*

Nói theo thuật ngữ ngân hàng - bảo hiểm, “Net worth” (Giá trị tài sản ròng) được tính bằng tổng tài sản trừ đi tổng nợ. Bạn có thể hiểu đơn giản hơn là:

Net worth = Số tiền mình đang sở hữu (tiền mặt, tiền trong ngân hàng, tiền quy ra từ giá thị trường của các tài sản như: nhà cửa, đất đai, xe cộ…) **- Số tiền đang nợ**

Ví dụ: Bạn có 10 triệu đồng trong ngân hàng và đang vay người thân 2 triệu đồng. Net worth của bạn = 10 - 2 = 8 triệu đồng.

Bạn có 10 triệu đồng trong ngân hàng và sở hữu một xe ô-tô có giá trị trường hiện tại là 200 triệu đồng. Nhưng vài năm trước, bạn đã mua trả góp chiếc xe ô-tô ấy với số tiền cao hơn rất nhiều, và còn

nợ ngân hàng 300 triệu. Net worth của bạn = 10 + 200 - 300 = -90 triệu đồng

Bạn dồn tất cả tài sản vào đầu tư chứng khoán. Hôm nay giá trị cổ phiếu là 1 tỷ đồng, vì vậy Net worth của bạn là 1 tỷ đồng. Nhưng ngày mai, giá cổ phiếu đi xuống còn 800 triệu thì Net worth của bạn cũng sẽ chỉ còn 800 triệu.

Bạn nên có một danh sách "tài sản" và "nợ" rõ ràng, được cập nhật thường xuyên để tính toán Net worth được chính xác. Điều này đặc biệt quan trọng đối với trường hợp bạn đang đầu tư, kinh doanh, hay mua nhà, mua xe trả góp.

Tại sao Net worth quan trọng hơn thu nhập hàng tháng?

Thứ nhất, mức thu nhập chỉ thể hiện được bạn "kiếm" được bao nhiêu tiền. Trong khi đó, Net worth cho bạn biết mình "giữ" được bao nhiêu tiền. Mà việc giữ được bao nhiêu trong tay mới phản ánh được tình trạng "sức khoẻ tài chính" thực sự của bạn.

Có những người nhìn bề ngoài rất "hoành tráng": nhà lầu, xe hơi, đi du lịch, mua sắm quanh năm... Tuy nhiên, những tài sản và trải nghiệm mà họ có được đó lại đều từ tiền vay mượn, trả góp, tín dụng mà ra. Net worth của họ ở mức rất thấp, hoặc thậm chí âm.

Thứ hai, tập trung vào Net worth thay vì lương tháng sẽ giúp kiểm soát được nguy cơ lạm phát lối sống (lifestyle creep/lifestyle inflation).

Nguy cơ này xảy ra khi bạn đột ngột có một mức lương cao và cảm thấy mình có thể chi tiêu rộng rãi hơn. Tuy nhiên, khi "vung tiền quá trán", Net worth của bạn thậm chí có thể xuống thấp hơn so với lúc bạn còn nhận mức lương cũ.

Nếu tập trung vào Net worth, bạn sẽ có kỷ luật hơn với đồng tiền mình kiếm được, trân trọng hơn mức lương tăng của mình và có định hướng đầu tư, tiết kiệm tốt hơn để phát triển bản thân.

Thứ ba, khi nắm được net worth của mình, bạn có thể tự đặt ra những cột mốc quan trọng để cải thiện năng lực tài chính. Ví dụ: trả nợ để đưa Net worth ra khỏi con số âm, có được 1 tỷ đồng Net worth ở tuổi 35...

Quản lý Net worth thế nào?

- Thường xuyên kiểm tra net worth của mình ít nhất 1 lần/tháng

- Vạch ra những cột mốc quan trọng, những mục tiêu mà bạn muốn nhắm tới cho Net worth của mình.

- Không nên quá ám ảnh với Net worth mà kiểm tra/tính toán hàng ngày, hoặc lo lắng khi Net worth giảm sút.

- Không so sánh Net worth của mình với người khác khi chưa hiểu rõ tình hình tài chính của họ.

Vì vậy, hãy cập nhật Net worth thường xuyên để kiểm soát nợ nần, tiết kiệm và đầu tư đúng đắn, cũng như có thêm động lực làm việc, nhằm đạt được mục tiêu tài chính mà mình mong muốn.

Lesson 2. Hệ thống “6 jars”

T. Harv Eker là tác giả cuốn sách *"Secrets of Millionaire Mind"*. Chắc hẳn bạn không còn xa lạ gì với quy tắc 6 chiếc lọ. Có thể bạn đã từng thử nhưng không thành công. Hoặc bạn nghĩ nó khá rắc rối nên chưa làm. Tôi sẽ hướng dẫn bạn một lần nữa dựa trên kinh nghiệm cá nhân:

Khi bạn nhận được bất kỳ một khoản tiền nào, có thể là lương, tiền lãi đầu tư chứng khoán, bán đồ ... Việc đầu tiên là chia số tiền nhận được thành 6 phần (mở 6 tài khoản khác nhau, 6 ngăn trong ví, 6 chiếc phong bì… tùy bạn)

Chúng ta hình tượng chúng thành " những chiếc lọ" (jars). Bao gồm:

10% FFA - Tự do tài chính

Có thể nói đây là "chiếc lọ" đầu tiên bạn cần để ra, là ưu tiên hàng đầu, và nếu hệ thống "6 jars" chỉ còn "1 jar" thì FFA là khoản đó.

Thực tế, trong cuốn sách *"The richest man in Babylon"* thì công thức quản lý tiền sơ khai nhất, xuyên suốt toàn bộ nội dung là 10% dành cho việc đầu tư, chi tiêu 90% còn lại.

FFA là số tiền dùng để đầu tư, bạn có thể góp vốn kinh doanh cùng người khác, mua cổ phiếu, thử mọi cách để tiền làm việc cho bạn. Hiểu đơn giản là xây dựng một hệ thống mang lại thu nhập thụ động, để bạn vẫn có tiền dù thức hay ngủ, dù làm việc hay không.

Mục đích FFA là giải phóng tâm trí bạn khỏi áp lực tiền bạc. Lúc đó, bạn tự do làm điều mình thích và tận hưởng cuộc sống.

Một yếu tố quan trọng trong đầu tư là thời gian. Bắt đầu sớm và để lãi kép hoạt động tốt hơn rất nhiều so với tỷ suất sinh lời khủng. Đó là lý do bạn cần quản lý tiền ngay.

55% NEC - Chi tiêu thiết yếu.

Tiền sinh hoạt hàng tháng, tiền nhà, chợ búa, ăn uống, thanh toán hoá đơn điện/nước/internet và mọi chi phí hàng ngày khác đều nằm ở đây.

Tiền phong bì mừng cưới bạn bè người thân cũng ở đây.

Bạn bị hỏng laptop, muốn đi bảo dưỡng xe ... Số tiền bạn cần vẫn nằm ở đây.

Số tiền này dường như không thể đủ. Không sao cả! Bạn có thể theo dõi chi tiêu (chỉ đơn giản là ghi lại và theo dõi các khoản chi phí của mình hàng tháng) trong thời gian 3-6 tháng để cân đối lại các khoản chi. Cảnh báo "red flag" xuất hiện nếu NEC > 80% tổng thu nhập, lúc này bạn cần ngay lập tức tăng thu, hoặc mạnh tay cắt giảm chi phí.

10% EDU - Giáo dục

Đây là số tiền quan trọng. Tôi muốn nhắc lại: số tiền này rất quan trọng. Nếu bạn nghĩ giáo dục là tốn kém, hãy thử ngu dốt.

EDU có thể dùng cho việc mua sách, đăng ký khoá học phát triển bản thân, mời người thành công một bữa ăn/rủ họ đi cà phê để học hỏi tư duy/kinh nghiệm của họ. Có thể bạn sẽ nói: *"Tại sao? Họ đã có quá nhiều tiền, họ nên tự đi ăn uống với nhau và tự thanh toán"*. Dĩ nhiên bạn có thể làm vậy. Nhưng bài học ở đây *"Người thành công sẵn sàng trả tiền cho những thứ giúp họ kiếm được nhiều tiền hơn"*

Bạn cũng đừng gọi đây là "đầu tư". Trong hoạt động đầu tư, tiền (kỳ vọng) phải sinh ra tiền. EDU vẫn là chi phí, tôi gọi đó là "chi phí tốt" vì số tiền này giúp bạn đến cái đích mà bạn mong muốn: công việc thuận lợi hơn, cuộc sống hạnh phúc hơn...

Hãy tích lũy EDU để mua những kiến thức thật sự chất lượng.

10% PLAY - Hưởng thụ

Làm hết sức, chơi hết mình là một phương châm sống. Nhưng phần đông lại làm như chơi, và chơi như dở hơi. PLAY là khoản tiền dành cho việc hưởng thụ, bạn có thể chi tiêu phung phí theo sở thích cá nhân và phong cách sống của mình. Đi cà phê, ăn nhà hàng, bộ quần áo mới, đồ xa xỉ... Bạn có thể "vung tay quá trán" trong hạn mức này. Bạn có thể tiêu cho bằng hết trong tháng hoặc tích lũy cho những cuộc chơi lớn. PLAY cân bằng lại mọi thứ, khiến bạn nghiêm túc với việc quản lý tiền nhưng không đẩy hành động đến giới hạn của sự nghiêm khắc.

Đôi khi mệt mỏi và nhàm chán, bạn sẽ tặc lưỡi kiểu *"Kệ, tiền của tôi, tôi muốn tiêu sao thì tiêu. Bao giờ có nhiều tiền mới học cách quản lý"* rồi bạn không quản lý tiền nữa. PLAY giải quyết bài toán đó.

5% GIVE - Cho đi

Cho đi định hình lối sống của bạn. Tôi sẽ nói một chút về việc cho đi:

Một. Cho đi khiến bạn cảm thấy mình giàu có, đầy đủ, dư dả, hạnh phúc hơn.

Hai. Cho đi là một kỹ năng mà nếu muốn, bạn nên học từ sớm. Tôi không tin rằng khi bạn có 10 tỷ, bạn có thể cho ai đó 1 tỷ. Nên bạn cần học dần và lặp lại thói quen khi số tiền còn đang nhỏ.

Ba. Dù bạn là ai, thử cho đi. Bạn có thể nói rằng, bạn có gia đình phải lo, bạn khó khăn, bạn nợ nần, cuộc sống bạn đầy sóng gió và bạn nên là người nhận. Thôi nào, bạn không đặc biệt đến mức cuộc sống đến thăm, vỗ vai và nói *"Hey, anh bạn, tôi mang khó khăn thử thách đến cho một mình anh đây, còn lũ người ngoài kia không có đâu"*. Mỗi cây mỗi hoa mỗi nhà mỗi cảnh hết, thái độ và cách nhìn của bạn sao thôi.

Bốn. Cho người xứng đáng, không phải người cần. Tiền thì ai cũng cần hết. Người nghèo cần ít tiền. Người càng giàu càng cần nhiều tiền. Tôi chưa thấy ai không cần tiền cả. Chỉ những người thiếu tiền mới hay nói tiền không quan trọng, giống như con cáo chê chùm nho xanh trong truyện ngụ ngôn. Dù nó nói gì và nghĩ gì, nó cũng không bao giờ có chùm nho đó.

GIVE là số tiền bạn dành ra cho người bạn cảm thấy xứng đáng. Sử dụng nó hợp lý với lòng trắc ẩn.

10% LTSS - Tiết kiệm dài hạn

Điện thoại mới. Một chiếc xe. Tiết kiệm mua nhà. Những khoản tiền lớn cần tích lũy dần, tích lũy sớm đều nằm ở đây. NEC và PLAY chỉ xử lý được các chi phí nhỏ, đều đặn. Với số tiền lớn, kế hoạch dài hạn, hoặc bạn đang vay nợ, bạn cần dùng LTSS.

Nếu bạn để ý, cả 5 "chiếc lọ" ở trên đều là chi tiêu. Ngay cả FFA, dù đầu tư với kỳ vọng tiền sinh ra tiền, bạn vẫn chịu rủi ro mất tiền, có thể là một phần tiền nhưng có khi là mất trắng. Chỉ có LTSS là ở lại, là dành dụm.

Nên, dù bạn đã có nhà, có xe, bạn không có kế hoạch chi lớn, bạn vẫn nên đều đặn để ra LTSS. Trong những ngày mùa đông tài chính, khi bạn băn khoăn tự hỏi, bạn đi làm bao nhiêu năm để rồi có gì, dành ra được gì, thì LTSS sẽ an ủi bạn. Nếu bạn nhân khoản này với 10, đó là tổng tiền bạn từng kiếm ra. Điều đó sẽ cho bạn động lực.

Hệ thống "6 jars" trong thực tế: Cách giải quyết một số tình huống thường gặp

Ví dụ 1: Bạn bè hỏi vay tiền. Bạn sẽ lấy ở "chiếc lọ" nào? Tôi đánh cược bạn sẽ lấy ở NEC nếu bạn bè “vay nóng” hoặc LTSS nếu họ vay dài hạn khoảng 1 năm. Nhưng cả hai hướng xử lý này đều sai, vì bạn chưa tính trường hợp người vay chậm trả hoặc số tiền bị mất đi. Bạn cần lấy số tiền ở GIVE. Đó là khoản mục "cho đi" những người bạn cảm thấy xứng đáng. Nếu GIVE được trả lại, tốt thôi, nhưng nếu không, sẽ không có vấn đề gì quá lớn với mối quan hệ đó, vì bạn xác định trong tâm trí là đã cho rồi.

Nếu GIVE không đủ, ví dụ bạn chỉ có 5 triệu nhưng họ cần vay 10 triệu, hãy thẳng thắn rằng lúc này bạn chỉ giúp được chừng đó thôi. Học cách nói "không", rằng thời điểm này rất tiếc bạn không giúp được. Việc cả nể sẽ ảnh hưởng đến kế hoạch tài chính của bạn.

Ví dụ 2: Bạn thu lời 120,000₫ khi bán bộ quần áo và có lãi. Số tiền này chia thế nào?

12 ngàn cho PLAY, 6 ngàn cho GIVE v.v.. Cứ theo công thức vậy hả? Lời khuyên là đừng trở thành một người quá chi li. Số phần trăm chỉ mang tính tương đối. Thói quen mới là quan trọng.

> (1) Bạn có thể làm tròn con số nhỏ nhất thành 10 ngàn, 20 ngàn, 50 ngàn... Như vậy có thể chia thành 10 ngàn PLAY, 10 ngàn EDU ...

(2) Hoặc thoáng hơn nữa, bạn lấy một nửa cho FFA còn một nửa cho NEC. Bỏ qua một số "chiếc lọ" khác khi số tiền nhận được nhỏ.

Ví dụ 3: tháng "bội chi". Vì nhiều lý do, NEC của bạn hết sạch trong tháng.

Trình tự giải quyết sẽ thế này: bắt đầu với PLAY, tháng đó không chơi nữa. Rồi đến LTSS, vì đó là khoản tiết kiệm. Tiếp theo, sử dụng số tiền trong EDU. Khoản GIVE khiến bạn cảm thấy giàu có, nên khi các khoản khác đã "cháy" bạn mới xài đến. Cuối cùng là FFA, số tiền mua sự tự do của bạn. Hy vọng bạn không rơi vào hoàn cảnh tệ nhất. Nhưng bạn cần chuẩn bị cho kịch bản xấu nhất.

Giai đoạn khủng hoảng có thể khiến bạn cháy túi, khánh kiệt, công sức quản lý tiền thời gian qua dường như đổ sông đổ bể. Nhưng bạn cần biết là, các triệu phú tỷ phú cũng có lúc từng phá sản. Họ gây dựng lại khối tài sản bằng tư duy của mình. Từ khoá là "thói quen". Khi bạn gây dựng được thói quen quản lý tiền đúng đắn, kỷ luật, thời kỳ đen tối rồi sẽ qua, và bạn sẽ làm lại tốt hơn. Vì thế, quản lý tiền không phải là kỹ năng bạn nên học khi bắt đầu có tiền dư. Ngược lại mới đúng.

Nếu bạn chứng tỏ rằng bạn có thể quản lý được số tiền lớn hơn, bạn mới có nhiều hơn.

Bạn nên thực hành một trong những nguyên tắc phân bổ thu nhập mà tôi sẽ lần lượt giới thiệu trong phần này để kiến tạo thói quen. Khoảng thời gian áp dụng từ 3-6 tháng là đủ dài để phương pháp chứng minh tính hiệu quả.

Lesson 3. Quy tắc 50/30/20.

"The 50/30/20 budgeting rule" được giới thiệu trong cuốn sách *"All Your Worth: The Ultimate Lifetime Money Plan"* của Elizabeth Ann Warren & Amelia Warren Tyagi.

Công thức ở đây đơn giản hơn hệ thống "6 jars" chúng ta đã học. Cụ thể, ta sẽ chia thu nhập thành 3 khoản:

50% Needs. Những gì thiết yếu hàng tháng bao gồm sinh hoạt phí và các hoá đơn. Nó tương đương với NEC trong "6 jars", nhưng thấp hơn 5%. Nếu con số này không đủ để chi tiêu, bạn cần tăng

thu nhập và giảm chi phí. Nếu vẫn không đủ, bạn sẽ giảm trừ ở hai khoản còn lại, mỗi khoản 5%. Công thức lúc đó sẽ có dạng 60/25/15. Một lần nữa chúng ta thấy sự linh động trong các tỷ lệ, chìa khóa quan trọng vẫn là "thói quen".

30% Wants. Tương ứng với "6 jars", đó là các khoản cộng gộp của PLAY+EDU+GIVE. Vấn đề nhỏ tôi nhận ra là, mong muốn nào xuất hiện trước sẽ được ưu tiên cho đến khi "hết ngân sách". Ví dụ, số tiền quỹ Wants của tôi là 3 triệu, nếu tôi mua sắm hết 2 triệu, tôi sẽ chỉ còn 1 triệu cho cả hai mong muốn còn lại là mua sách và cho đi. Hoặc ai đó muốn vay 3 triệu, tôi có khả năng cho vay toàn bộ nhưng phải tạm dừng ý định phát triển bản thân cũng như "ăn chơi" trong tháng.

20% Savings. Trong "6 jars", đây là tổng tiền của FFA+LTSS. Thêm một quyết định khó khăn khi phải lựa chọn giữa đầu tư hoặc tiết kiệm. Giả sử lãi suất ngân hàng đang cao và thị trường chứng khoán đang giảm, tôi nên gửi quỹ 20% này vào ngân hàng hay mang tiền vào thị trường? Và nếu tôi muốn cả hai thì tỷ lệ nào hợp lý?

Thêm nữa, nếu bạn đang mắc nợ, quỹ Savings sẽ được trích ra để trả nợ trước. Khi còn đang nợ (trừ nợ vay ngân hàng trả góp mua nhà), thường chúng ta sẽ không đầu tư. Nhưng tiết kiệm vẫn là việc nên làm. Tỷ lệ phân bổ cho tiết kiệm và trả nợ là bao nhiêu?

Đánh giá cá nhân, tôi cho rằng 50/30/20 là công thức đơn giản cho người mới bắt đầu. Bạn có thể thử áp dụng trong 3-6 tháng, bổ sung thêm những quy tắc phụ để phân bổ tiền cho hợp lý. Nếu cần sự rõ ràng và chi tiết hơn, bạn có thể chuyển sang "6 jars" của T. Harv Eker.

Lesson 4. Quy luật 70/30

"Nếu bạn không độc lập tài chính ở tuổi 40 hay 50 thì không có nghĩa là bạn sinh nhầm quốc gia, sống sai cộng đồng, thời đại. Nó đơn giản có nghĩa là bạn đã có kế hoạch sai lầm" - Jim Rohn

Quy luật 70/30 được tác giả Jim Rohn viết trong cuốn sách "7 chiến lược thịnh vượng và hạnh phúc". Ông cho rằng mỗi người cần học cách sống với 70% thu nhập của mình.

70% bạn sẽ chi tiêu cho những thứ cần thiết và xa xỉ. Nếu so sánh với quy tắc 50/30/20, điều này có nghĩa 70% rơi vào mục

Wants và Needs.

Quan trọng là cách bạn phân bổ 30% còn lại. Jim Rohn gợi ý như sau:

10% Từ thiện. Trả lại cho cộng đồng những gì bạn nhận được để giúp đỡ những người cần được hỗ trợ. Tôi cũng đã phân tích khá kỹ những lý do bạn nên cho đi trong bài trước. Việc cho đi khiến bạn cảm thấy dư dả và giàu có, ngay lúc này, ngay thời điểm hiện tại. Không cần thiết phải có thật nhiều tiền để trở thành người hào phóng và tử tế.

Nếu như T. Harv Eker cố định GIVE ở mốc 5% thì Jim Rohn cho rằng bạn có thể tùy chỉnh con số dựa trên kế hoạch cá nhân.

10% Đầu tư vốn. Tương đương 10% FFA trong "6 jars". Số tiền này sẽ tham gia vào lĩnh vực thương mại, bạn thỏa sức sáng tạo để biến kỹ năng thành những công việc kinh doanh sinh lợi. Buôn bán, bất động sản, cổ phiếu... Tóm lại, dùng tiền để sinh ra tiền.

10% Tiết kiệm. Điều này mang lại sự yên tâm khi bạn đã có sự chuẩn bị cho những mùa đông tài chính.

Để đánh giá thì đây là phương pháp tôi ưa thích nhất, cũng như đang áp dụng hàng tháng. Nó không quá cầu kỳ như "6 jars" nhưng cũng đủ chi tiết hơn quy tắc 50/30/20.

Đến đây thì bạn cũng đã có trong tay 3 bộ công cụ. Chọn lấy 1 và thực hiện. Từ khóa là "thói quen".

Có những người không biết quản lý tiền. Có những người biết nhưng không đủ kỷ luật để thực hiện. Bức tranh tài chính của bạn nên khác họ, bắt đầu từ những thói quen đơn giản để hướng đến tự do tài chính.

Lesson 5. Tỷ lệ tiết kiệm.

Tỷ lệ tiết kiệm được tính bằng cách lấy số tiền tiết kiệm được chia cho tổng thu nhập của bạn. Ví dụ: mỗi tháng bạn có thu nhập 10 triệu đồng, để ra được 1,5 triệu thì tỷ lệ tiết kiệm của bạn là 15%.

$$\text{Savings Rate} = \frac{\text{Income - Expenses}}{\text{Income}}$$

Tôi sẽ biến đổi công thức tính một chút:

Tỷ lệ tiết kiệm % (savings rate)

= Tiết kiệm/Thu nhập

= (Thu nhập - Chi tiêu)/Thu nhập

= (Thu nhập/Thu nhập) - (Chi tiêu/Thu nhập)

= 1 - Chi tiêu/Thu nhập

Công thức mới có ý nghĩa hơn, bởi chúng ta không thể kiểm soát số tiền tiết kiệm, nhưng có thể kiểm soát được chi tiêu và thu nhập để từ đó tác động vào kết quả.

$$\text{Current Savings Rate} = 1 - \frac{\text{Current Spending}}{\text{Current Income}}$$

Để tăng tỷ lệ tiết kiệm (điều này là cần thiết), chúng ta sẽ giảm chi tiêu và/hoặc tăng thu.

Tuy nhiên bạn không thể giảm chi tiêu được mãi. Chúng ta không muốn giàu có bằng cách sống tằn tiện. Cắt giảm chi tiêu là điều không hề dễ dàng, nhất là khi bạn đã quen với một lối sống rồi bỗng nhiên phải giảm chất lượng cuộc sống. Bạn chỉ có thể cắt giảm những khoản chi lãng phí đến một chừng mực nào đó. Tiếp theo, điều quan trọng hơn cần làm là tìm cách tăng thu nhập.

Một mục tiêu đầy hứng khởi và thách thức: **Hãy tìm cách để mỗi năm tăng gia tốc đầu tư thêm 1%.**

Để tôi chứng minh điều này là có thể. Vì mỗi năm, bạn đều học thêm những kiến thức mới, kinh nghiệm mới. Đừng nói với tôi rằng bạn đã ngừng học. Với nhiều người, việc học sẽ ngừng lại khi họ rời ghế nhà trường. Điều này thật đáng tiếc, vì giống như lội ngược dòng sông, bạn không tiến là bạn đang lùi.

Mỗi năm bạn sẽ có những kinh nghiệm mới. Vì bạn không ngừng phát triển bản thân. Hãy lấy kinh nghiệm của năm thứ nhất đầu tư vào năm thứ hai.

Lấy kinh nghiệm của năm thứ nhất và năm thứ hai đầu tư cho năm thứ ba.

Lấy kinh nghiệm của cả ba năm để đầu tư cho năm thứ bốn.

Quy trình cứ liên tục như vậy. Bạn sẽ đi được rất xa.

Như vậy bài học ở đây là tăng tỷ lệ tiết kiệm. Bao nhiêu là đủ? Một mẹo đơn giản là con số này cần lớn hơn hoặc bằng số tuổi của bạn. Nếu năm nay bạn 25, tỷ lệ tiết kiệm hàng tháng nên từ 25% trở lên.

Unit 3
Vay tiền và Trả nợ

Lesson 1. Các hình thức vay tiền

Ai cũng từng có lúc vay nợ, chắc chắn rồi, đừng nói với tôi là bạn chưa bao giờ vay tiền ai. Điều này không xấu. Có những người rất ngại mắc nợ, nhưng nợ cũng được chia ra thành nợ tốt và nợ xấu.

Quan trọng là mục đích vay nợ để làm gì. Từ đó chúng ta có 3 dạng thức:

Vay tiền để đầu tư (hay còn gọi là dùng Đòn bẩy tài chính). Về mặt nguyên tắc, bạn nên vay tiền để đầu tư vào những cơ hội có lợi nhuận kỳ vọng cao hơn lãi vay.

Tôi sẽ ví dụ: Giả sử bạn có một phương pháp đầu tư cổ phiếu dài hạn với kỳ vọng lợi nhuận là 15%/năm. Vốn của bạn là 100 triệu.

Nếu bạn đầu tư bằng vốn của bản thân, sau một năm bạn có lãi: 100 triệu x 15% = 15 triệu.

Bây giờ bạn đi vay thêm 100 triệu. Lãi vay là 10%/năm. Số tiền lãi bạn phải trả: 100 triệu x 10% = 10 triệu.

Lúc này vốn đầu tư cổ phiếu của bạn là 200 triệu. Sau một năm bạn có lãi: 200 triệu x 15% = 30 triệu

Sau khi trừ đi lãi vay, lợi nhuận thực tế còn lại: 30 triệu - 10 triệu = 20 triệu

Lợi nhuận trên vốn của bạn lúc này là 20%. Bằng việc sử dụng

đòn bẩy tài chính, bạn có thêm 5 triệu (5% lợi nhuận/vốn).

Lợi nhuận thu được từ khoản vay tự động trả cho lãi vay, đây gọi là nợ tốt.

Ngược lại, nếu bạn kỳ vọng lợi nhuận là 15%/năm, bạn có vay thêm 100 triệu như kịch bản đầu tiên, nhưng lãi thực tế năm đó chỉ là 8%.

Tính toán tương tự, ta có:

Lãi thực tế khi vay = (200 triệu x 8%) - 10 triệu = 6 triệu

Nếu bạn không vay, lãi thực tế = 100 triệu x 8% = 8 triệu

Lúc đó, không vay nợ lại tốt hơn. Khoản lãi vay đã bào mòn số tiền của bạn. Thậm chí nếu lợi nhuận năm đó âm, lãi vay sẽ làm hao hụt tiền gốc.

Như vậy, đòn bẩy là con dao hai lưỡi. Bạn vẫn nên sử dụng nhưng cần thận trọng và tính toán hợp lý. Dù sao việc vay tiền cũng sẽ tạo ra những áp lực tâm lý nhất định, nếu vay tiền, hãy chắc chắn bạn cảm thấy thoải mái.

Vay tiêu dùng. Về bản chất bạn đang tạm ứng dòng tiền tương lai để đáp ứng nhu cầu hiện tại. Số tiền đó không hề mang lại lợi nhuận, nên bạn cần hạn chế. Ngoài ra, bạn cần nắm được cách tính lãi suất vay trong một số trường hợp thông dụng mà chúng ta sẽ cùng tìm hiểu trong bài sau.

Việc sử dụng thẻ tín dụng chính là chúng ta đã vay tiêu dùng. Mặc dù có một số lợi ích như: không cần đem theo tiền mặt, không lãi suất trong 45-60 ngày, tiện lợi khi mua sắm online… nhưng thẻ tín dụng cũng tiềm ẩn những nguy cơ như: rất dễ mất kiểm soát khi không phải dùng tiền mặt dẫn đến chi tiêu vượt ngân sách, tự động bị trừ tiền khi gia hạn gói dịch vụ đã đăng ký (nhiều người dùng thử rồi quên hủy dịch vụ), bị tính lãi cao nếu không trả tiền đúng hạn…Tóm lại, lựa chọn có hay không việc sử dụng thẻ, và dùng thẻ sao cho thông minh là điều bạn cần tìm hiểu kỹ càng.

Vay tiền để trang trải những vấn đề khẩn cấp. Những người có quỹ dự phòng thường không rơi vào trường hợp này. Nhưng nếu bạn phải "vay nóng", có 2 lưu ý nhỏ:

- Không vay lãi suất quá cao trên 20%/năm.

- Không vay ngắn hạn để giải quyết việc dài hạn.

Việc trả nợ ta sẽ bàn đến trong các bài học kế tiếp.

Lesson 2. Lãi suất

Giả sử bạn gửi tiết kiệm ngân hàng 100 triệu đồng với lãi suất 9%/năm. Điều này có nghĩa là sau kỳ hạn 1 năm, bạn nhận lại 100 triệu tiền gốc và 9 triệu tiền lãi. Rất dễ hiểu. Tuy nhiên có một số trường hợp cần bóc tách ra để tính lãi suất thực tế. Chúng ta sẽ cùng giải quyết một số bài toán.

Bài toán 1. Anh A mua mảnh đất giá 1,4 tỷ và bán được 1,6 tỷ. Anh lấy 200 triệu tiền lãi chia cho số vốn 1,4 tỷ và kết luận rằng tỷ suất sinh lợi của mình là 14,29%. Điều này đúng không?

Lời giải: Con số 14,29% có thể đúng hoặc sai do thiếu dữ kiện. Chúng ta cần biết thêm yếu tố thời gian. Nếu anh A mua năm trước và bán năm sau, 14,29% là đáp án chính xác. Còn nếu 3-5 năm sau anh mới bán được mảnh đất, lãi suất sẽ khác.

Giả sử anh A mua mảnh đất vào năm 2019, giá 1,4 tỷ. Đến năm 2021, anh bán lại với giá 1,6 tỷ. Chúng ta sẽ lập bảng bóc tách dòng tiền trên Excel và dùng công thức IRR (Tỷ suất hoàn vốn nội bộ dựa vào dòng tiền định kỳ) theo mẫu như sau:

Năm	Dòng tiền ra	Dòng tiền vào	Tổng
2019	1.400.000.000 đ	0 đ	-1.400.000.000 đ
2020	0 đ	0 đ	0 đ
2021	0 đ	1.600.000.000 đ	1.600.000.000 đ
			=IRR(F4:F6)

Khi đó, tỷ suất lợi nhuận của anh A chỉ là 7%, thay vì 14% như anh nói. Bài học ở đây là tỷ suất lợi nhuận phải đi kèm với mốc thời gian cụ thể.

Năm	Dòng tiền ra	Dòng tiền vào	Tổng
2019	1.400.000.000 đ	0 đ	-1.400.000.000 đ
2020	0 đ	0 đ	0 đ
2021	0 đ	1.600.000.000 đ	1.600.000.000 đ
			7%

Bài toán 2. Chị B vay anh C số tiền là 100 triệu trong vòng 1 năm.

Do là bạn bè nên anh C tính lãi suất vay nhỏ hơn lãi ngân hàng, anh C chỉ tính 8%/năm. Tổng cả gốc và lãi chị B cần trả là 108 triệu. Anh C đề xuất mỗi tháng chị C trả 9 triệu, và trả đều trong 12 tháng.

Lãi thực tế chị B phải trả cho anh C có đúng là 8% như lời anh C nói không?

Lời giải: Để giúp bạn hiểu rõ hơn, tôi sẽ xét 4 phương án:

Phương án 1: Nếu chị B vay 100 triệu, đến hết kỳ hạn 1 năm mới thanh toán cho anh C cả gốc và lãi thì con số 8% là đúng như anh C nói.

Năm	Dòng tiền ra	Dòng tiền vào	Tổng
0	100.000.000 đ	0 đ	-100.000.000,00 đ
1	0 đ	108.000.000 đ	108.000.000,00 đ
			8%

Phương án 2: (Anh C đề xuất) Vấn đề là chị C đang phải trả cả gốc và lãi đều đặn từng tháng, thay vì được giữ số tiền gốc 100 triệu đến hết kỳ hạn, nên lãi suất thực tế phải là:

Tháng	Dòng tiền ra	Dòng tiền vào	Tổng
0	100.000.000 đ	0 đ	-100.000.000,00 đ
1	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
2	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
3	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
4	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
5	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
6	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
7	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
8	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
9	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
10	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
11	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
12	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
			1,20%

Lãi suất tháng = 1,2%

Lãi suất năm được tính theo công thức:

Tỷ suất sinh lợi năm

= (1+ Tỷ suất sinh lợi tháng)^12 - 1

= (1+1,2%)^12 - 1 = 15,39%

Chúng ta thấy lãi thực tế (15,39%) gần như gấp đôi con số mà anh C nói (8%).

Phương án 3: Trong trường hợp mà anh C yêu cầu chị B "nhân tiện đây" trả luôn 9 triệu của tháng này, thay vì bắt đầu trả lãi từ tháng kế tiếp thì con số lãi suất còn lớn hơn nữa:

Tháng	Dòng tiền ra	Dòng tiền vào	Tổng
1	100.000.000 đ	9.000.000 đ	-91.000.000,00 đ
2	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
3	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
4	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
5	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
6	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
7	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
8	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
9	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
10	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
11	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
12	0 đ	9.000.000 đ	9.000.000,00 đ
			1,43%

Lãi suất tháng = 1,43%

Lãi suất năm = (1+1,43%)^12 - 1 = 18,58%

Phương án 4: Với đề xuất trả cả gốc và lãi, trong khi lãi suất theo thỏa thuận là 8%/năm, số tiền trả nợ của chị B theo thời gian sẽ như sau:

Lãi suất tháng = 8/12 = 0,67%. Sau 11 tháng chị B sẽ trả hết nợ như trong hình dưới đây:

Tháng	Số tiền gốc	Lãi suất/tháng	Trả gốc	Trả lãi	Tổng
0	100.000.000 đ	0,67%	8.333.333 đ	666.667 đ	9.000.000 đ
1	91.666.667 đ	0,67%	8.388.889 đ	611.111 đ	9.000.000 đ
2	83.277.778 đ	0,67%	8.444.815 đ	555.185 đ	9.000.000 đ
3	74.832.963 đ	0,67%	8.501.114 đ	498.886 đ	9.000.000 đ
4	66.331.849 đ	0,67%	8.557.788 đ	442.212 đ	9.000.000 đ
5	57.774.062 đ	0,67%	8.614.840 đ	385.160 đ	9.000.000 đ
6	49.159.222 đ	0,67%	8.672.272 đ	327.728 đ	9.000.000 đ
7	40.486.950 đ	0,67%	8.730.087 đ	269.913 đ	9.000.000 đ
8	31.756.863 đ	0,67%	8.788.288 đ	211.712 đ	9.000.000 đ
9	22.968.576 đ	0,67%	8.846.876 đ	153.124 đ	9.000.000 đ
10	14.121.700 đ	0,67%	8.905.855 đ	94.145 đ	9.000.000 đ
11	5.215.844 đ	0,67%	5.215.844 đ	34.772 đ	5.250.616 đ
12	0 đ				

Bài học rút ra ở phần này là bạn nên bóc tách dòng tiền ra vào theo các giai đoạn để tính toán chính xác tỷ suất sinh lợi của một khoản đầu tư hay lãi suất cho vay trong các trường hợp cụ thể (Đặc biệt là khi vay trả góp).

Lesson 3. Nguyên tắc trả nợ

Có vay thì có trả, dĩ nhiên rồi, nhưng trả nợ sao cho khoa học thì ít người biết cách.

Vậy nên trong bài này, tôi sẽ hướng dẫn các bạn 2 cách trả nợ phổ biến nhất:

Đầu tiên, đó là phương pháp Snowball, phát triển bởi Dave Ramsey – một chuyên gia tài chính cá nhân và là tác giả của cuốn sách *"The Total Money Makeover".*

Snowball – dịch sang tiếng Việt là quả cầu tuyết. Những quả cầu tuyết có kích thước ban đầu rất nhỏ, và khi lăn từ trên cao xuống chúng sẽ trở thành một quả cầu lớn.

Về nguyên tắc, bạn sẽ bắt đầu xử lý từ khoản nợ từ nhỏ đến lớn. Lý do:

- Thông thường, số lượng nợ nhỏ chiếm phần lớn tổng lượng nợ của bạn
- Trả dứt điểm nợ nhỏ là cách để bạn giữ uy tín của bản thân
- Năng lực tài chính của bạn dễ dàng đáp ứng các khoản nợ nhỏ

Khi khoản nợ nhỏ nhất đã được trả xong, bạn tiếp tục giải quyết khoản nợ nhỏ nhất tiếp theo. Dần dần những khoản nợ nhỏ này được thanh toán thì tổng số tiền nợ của bạn cũng bắt đầu vơi dần.

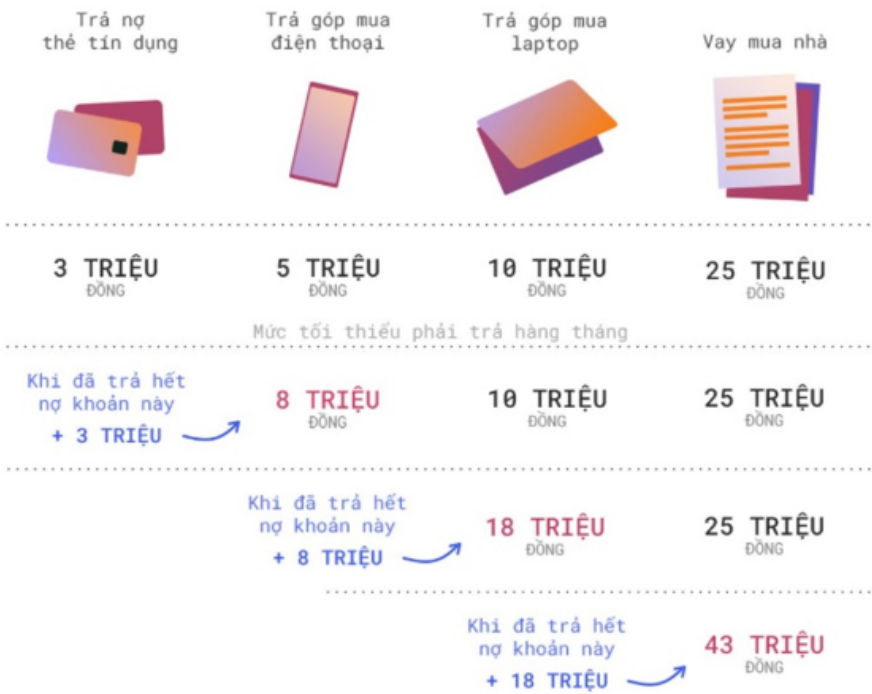
Giả sử bạn có 4 khoản cần thanh toán, gồm: trả nợ thẻ tín dụng, trả góp mua laptop, trả góp mua điện thoại, vay mua nhà. Bạn có thể làm theo các bước:

Bước 1: Liệt kê nợ từ nhỏ nhất đến lớn dựa theo tổng tiền (không tính lãi suất), ghi chú số tiền tối thiểu phải trả hàng tháng

Bước 2: Ưu tiên trả khoản nợ nhỏ nhất nhiều hơn, đồng thời trả mức tối thiểu các khoản còn lại

Bước 3: Mỗi khi trả dứt một món nợ, bạn cộng dồn số tiền đã trả cho mục đó vào mục nhỏ nhất tiếp theo

Bước 4: Lần lượt làm như vậy cho đến khi thanh toán tất cả nợ


Trả nợ thẻ tín dụng
Trả góp mua điện thoại
Trả góp mua laptop
Vay mua nhà
3 TRIỆU ĐỒNG
5 TRIỆU ĐỒNG
10 TRIỆU ĐỒNG
25 TRIỆU ĐỒNG
Mức tối thiểu phải trả hàng tháng
Khi đã trả hết nợ khoản này + 3 TRIỆU
8 TRIỆU ĐỒNG
10 TRIỆU ĐỒNG
25 TRIỆU ĐỒNG
Khi đã trả hết nợ khoản này + 8 TRIỆU
18 TRIỆU ĐỒNG
25 TRIỆU ĐỒNG
Khi đã trả hết nợ khoản này + 18 TRIỆU
43 TRIỆU ĐỒNG

Cần lưu ý rằng trong thời gian thực hiện phương pháp Snowball, bạn nên hạn chế đến mức tuyệt đối không vay thêm nợ.

Tuy nhiên, Snowball hay bất kỳ phương án trả nợ nào khác đều không hoàn hảo.

Về nhược điểm, Snowball không tính lãi suất nên khi thời gian trả các khoản nợ lớn bị kéo dài, bạn sẽ mất nhiều tiền lãi hơn.

Về ưu điểm, Snowball lại tạo ra động lực: khi bạn thấy các khoản nợ dần biến mất, điều này sẽ giúp thúc đẩy năng lượng để bạn tiếp tục làm việc chăm chỉ và trả nợ. Bạn nhìn thấy kết quả rất nhanh và nó tạo ra trạng thái tâm lý tích cực khi số lượng khoản nợ nhanh chóng biến mất.

Nếu Snowball chưa thuyết phục bạn thì chúng ta cùng đến với

phương án trả nợ thứ hai giúp bạn phải trả tổng nợ ít hơn: Chiến lược tuyết lở (Avalanche). Điểm khác biệt là, phương pháp này ưu tiên trả các khoản nợ có lãi suất cao nhất trước.

Vậy đâu là phương án tối ưu? Tôi không có câu trả lời dành cho bạn. Điều này phụ thuộc vào việc tâm lý và tính cách cá nhân bạn phù hợp với kiểu nào hơn.

Tin tốt là, tôi sẽ đưa ra cho bạn một bảng tính excel, bạn có thể download file theo đường link này, điền thông tin các khoản nợ cùng lãi suất, rồi căn cứ vào số liệu để cân nhắc phương án phù hợp nhất với bạn:

https://bit.ly/BangTinhKeHoachTraNo

QR Code

Khoản vay	Nợ gốc ban đầu	Lãi suất	Trả gốc hàng tháng	Xếp hạng	*Lãi phải trả hàng tháng*
Thẻ tín dụng	50.000.000	30%	5.000.000	1	1.250.000,00
Vay mua laptop	15.000.000	10%	1.500.000	4	125.000,00
Vay mua ô tô	100.000.000	15%	5.000.000	3	1.250.000,00
Vay họ hàng mua nhà	500.000.000	0%	5.000.000	5	-
Vay ngân hàng mua nhà	1.000.000.000	18%	15.000.000	2	15.000.000,00
					-
					-
					-
					-
					-
Tổng	**1.665.000.000,**		**31.500.000,00**		**17.625.000,00**

1. Điền thông tin khoản vay và lãi suất

Lương	**60.000.000**
Thanh toán hàng tháng	**50.000.000,00**
Phần dành để trả nợ thêm	**18.500.000,00**
Trả gốc	**31.500.000,00**

2. Lựa chọn phương án trả nợ

Chiến lược	**Chiến lược tuyết lăn (Trả nợ số tiền thấp nhất trước)**

Số thứ tự	Nợ gốc ban đầu	Tiền lãi đã trả	Số tháng phải trả	Ngày đáo hạn
Vay mua laptop	15.000.000	125.000,00	1	thg 2-2022
Thẻ tín dụng	50.000.000	2.719.609,38	3	thg 4-2022
Vay mua ô tô	100.000.000	5.571.944,37	6	thg 7-2022
Vay họ hàng mua nhà	500.000.000	-	20	thg 9-2023
Vay ngân hàng mua nhà	1.000.000.000	486.409.107,25	44	thg 9-2025
	-	-	-	
	-	-	-	
	-	-	-	
	-	-	-	
	-	-	-	
	Tổng lãi phải trả	**494.825.661,00**	**Thời điểm hết nợ**	**thg 9-2025**

3. Cân nhắc phương án và quyết định

Unit 4
Bảo vệ tiền

Lesson 1. Lạm phát

Tại sao tôi lại nhắc đến một khái niệm có vẻ "đao to búa lớn" trong chủ đề bảo vệ túi tiền của bạn? Đơn giản vì lạm phát chính là lý do khiến bạn "cảm thấy" giá cả mọi thứ năm nay lại tăng hơn so với năm trước. Năm ngoái bạn ra đầu ngõ ăn bát phở 25 ngàn, thì giờ giá nó lên 35-40 ngàn. Lạm phát đang âm thầm tác động trực tiếp lên cuộc sống của bạn.

Bạn trông thấy giá tăng. Thực tế, sức mua của đồng tiền bị giảm xuống theo thời gian.

Vậy lạm phát là gì?

Đó là sự tăng giá liên tục của hàng hóa hay dịch vụ theo thời gian và sự mất giá của một loại tiền tệ nào đó. Lạm phát thường được hiểu gồm 2 ý:

- Lạm phát của một loại tiền tệ nào đó tác động đến phạm vi nền kinh tế một quốc gia.

- Lạm phát của một loại tiền tệ có tác động đến phạm vi nền kinh tế sử dụng loại tiền tệ đó.

Các mức độ của lạm phát

- Lạm phát tự nhiên (Tỷ lệ lạm phát từ 0% – dưới 10%)

Khi xảy ra tình trạng lạm phát ở mức độ 0 – dưới 10%, nền kinh tế của quốc gia đó vẫn hoạt động bình thường, đời sống của người

dẫn vẫn có sự ổn định.

- Lạm phát phi mã (Tỷ lệ lạm phát từ 10% đến dưới 1000%)

Lạm phát phi mã xảy ra sẽ khiến cho nền kinh tế của quốc gia đó bị biến động trầm trọng.

- Siêu lạm phát (Tỷ lệ lạm phát trên 1000%)

Tình trạng siêu lạm phát nếu xảy ra sẽ để lại hậu quả vô cùng lớn và quốc gia sẽ rất vất vả để khôi phục được phục nền kinh tế về tình trạng như lúc ban đầu.

Nguyên nhân dẫn tới lạm phát

- Do cầu kéo: Khi nhu cầu của thị trường về một mặt hàng nào đó tăng lên kéo theo giá cả của hàng hóa khác cũng "leo thang".

- Do chi phí đẩy: Tổng các chi phí mua nguyên liệu, tiền lương trả công nhân, chi phí bảo hiểm, tiền máy móc vận hành… của một doanh nghiệp tăng lên khiến doanh nghiệp phải tăng giá sản phẩm để đảm bảo thu được lợi nhuận tương ứng với chi phí bỏ ra khiến mức giá chung của toàn thể nền kinh tế tăng theo.

- Do cơ cấu: Có nhiều doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả, nhưng theo xu hướng của thị trường, doanh nghiệp đó vẫn phải tăng lương cho người lao động. Vì không có doanh thu tốt, doanh nghiệp bắt buộc phải tăng giá sản phẩm để thu lãi, từ đó sinh ra lạm phát.

- Do cầu và cung thay đổi: Dẫn đến tình trạng độc quyền một loại mặt hàng nào đó, trong khi giá thành liên tục tăng. Lúc này, kể cả khi nguồn cầu có giảm thì giá của mặt hàng đó cũng không giảm.

- Do xuất khẩu: Là hiện tượng lạm phát do tổng cung và tổng cầu có sự mất cân bằng. Tổng cầu từ trong nước lẫn nước ngoài khiến tổng cung không đạt đủ để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng. Khi đó, giá cả của các sản phẩm bị thiếu hụt sẽ tăng lên.

- Do nhập khẩu: Khi hàng hóa nhập khẩu tăng do thuế hoặc do giá cả khiến giá bán ra trong nước cũng tăng theo.

Ảnh hưởng của lạm phát tới nền kinh tế ra sao?

Lạm phát là một "căn bệnh" của bất kỳ nền kinh tế nào, nó vừa thúc đẩy, nhưng cũng vừa kìm hãm sự phát triển kinh tế của từng quốc gia.

Ở góc độ tiêu cực:

- Lạm phát khiến thu nhập thực tế bị giảm đi

- Sự mất cân bằng giữa giàu và nghèo

- Ảnh hưởng đến các khoản nợ của quốc gia

Ở góc độ tích cực:

- Kích thích nhu cầu tiêu dùng, vay nợ, từ đó giảm bớt thất

nghiệp trong xã hội.

- Thúc đẩy các quốc gia đầu tư, phát triển và định hướng để đạt được mục tiêu kinh tế và xã hội mạnh hơn.

Hiểu sơ sơ là vậy. Giờ chúng ta cùng quay lại với những gì "gần gũi" hơn để bảo vệ ví tiền của bạn.

Lesson 2. Emergency Fund

Dù kiến thức về tài chính cá nhân hạn chế thì chúng ta vẫn có thói quen dành ra một khoản tiền để "nhỡ chẳng may có việc gì" thì dùng đến. Đó chính là Quỹ dự phòng, hay còn gọi là Quỹ khẩn cấp.

Những cái "việc gì" đó chính là ốm đau, bệnh tật, thất nghiệp, mất mát/hỏng hóc đồ dùng thiết yếu trong nhà (tivi, tủ lạnh, máy tính, máy giặt…)

Vậy bao nhiêu thì đủ?

Chúng ta nên để dành ra số tiền thiết yếu làm chi phí sinh hoạt trong vòng 3 tháng, 6 tháng cho đến 1 năm. Bạn có thể tham khảo gợi ý sau:

Bạn chỉ cần dự phòng 3 tháng chi tiêu nếu:

- Bạn tương đối khỏe mạnh, và có lối sống khỏe mạnh.

Bạn không có nợ.

- Bạn sống ở khu vực có chi phí sinh hoạt chung thấp: các quận huyện ngoại thành, tỉnh lẻ, ven đô.

- Bạn chỉ thuê ô tô hoặc ô tô còn mới.

-Bạn có 1 công việc khó bị thay thế (những công việc ở vị trí cao hoặc mang tính chuyên môn cao); hoặc bạn dễ dàng tìm việc mới nếu thất nghiệp

- Bạn không có/không còn người phụ thuộc.

-Bạn có những mối quan hệ giàu có sẵn sàng chu cấp khi bạn cần.

- Bạn vẫn đang sống cùng bố mẹ

Bạn nên chuẩn bị 6 tháng (nửa năm) chi tiêu nếu:

- Bạn sống ở khu vực có chi phí sinh hoạt cao: các thành phố lớn, quận nội thành, khu vực đông dân cư.

- Bạn sở hữu nhà riêng (đặc biệt là nhà đã cũ).

- Bạn đang có nợ trả góp hàng tháng

- Khi công việc của bạn có thu nhập không ổn định (bán hàng, freelance, làm việc theo dự án …)

- Bạn có con nhỏ hoặc có người phụ thuộc; gia đình chỉ có 1 nguồn thu nhập duy nhất.

- Bạn có thể trạng yếu, hay ốm bệnh, có bệnh mãn tính hoặc thường tham gia những hoạt động mạo hiểm.

- Bạn thiếu mạng lưới hỗ trợ tài chính: không có nhiều bạn bè dư dả, bố mẹ không có khả năng chu cấp.

Bạn cần sẵn sàng cho 1 năm chi tiêu nếu:

- Bạn có thu nhập cao. Nghe thì hơi lạ, nhỉ. Thật ra những người đang có thu nhập cao lại có mức sống tương ứng với số tiền họ kiếm được. Nên khi những khoản thu (chẳng may) không còn nữa, rất khó để họ thắt chặt ngay chi phí.

- Bạn có 1 công việc đặc thù cần di chuyển, thay đổi chỗ ở nhiều

- Bạn là người chu cấp cho nhiều người phụ thuộc.

- Bạn đã/sắp nghỉ hưu.

Quỹ dự phòng nên để ở đâu?

Nơi an toàn nhất vẫn là gửi tiết kiệm ngân hàng thôi, điều này chắc ai cũng biết. Bạn có thể chọn kỳ hạn 6 tháng và tự động cho số tiền lãi nhập gốc.

Bạn cũng không cần phải quá khắt khe chọn ngân hàng lãi cao nhất làm gì, vì đây là khoản dự phòng nên tiêu chí tiện lợi, nhanh chóng sẽ được ưu tiên hơn lãi suất.

Phân biệt Quỹ khẩn cấp (Emergency Fund) và Quỹ chi tiêu (Sinking Fund)

Một. Quỹ khẩn cấp là khoản chi tiêu không lường trước được, chúng ta chỉ để phòng xa cho mấy cái "nhỡ ra". Còn Quỹ chi tiêu là những khoản tiền đã được lên kế hoạch trước.

Ví dụ: cùng là mua Iphone, nhưng nếu là do điện thoại của bạn chẳng may bị mất, rơi xuống nước, vỡ thì được rút tiền từ Emergency Fund. Còn nếu Iphone cũ của bạn vẫn còn dùng được, chẳng qua muốn thay máy thì bạn dùng tiền từ Sinking Fund.

Hai. Quỹ khẩn cấp không có kỳ hạn cố định, có thể phát sinh bất cứ khi nào cần. Còn Quỹ chi tiêu thì có kỳ hạn định sẵn từ khi lập kế hoạch.

Lesson 3. Bảo hiểm

Trong cốp xe máy của tôi luôn có một bộ quần áo mưa (thực chất là 2, vì tôi luôn mang sẵn thêm 1 bộ để cho ai đó mượn khi trời mưa mà họ quên mang theo).

Không phải vì tôi biết chắc chắn trời mưa nên tôi mang sẵn áo, cũng không phải do tôi xem dự báo thời tiết …

Có những ngày trời chẳng bao giờ mưa nhưng bộ áo mưa trong cốp xe mang lại cảm giác yên tâm kiểu "trấn an tâm lý" khi tôi nghĩ "nhỡ lúc nào đó" trời đổ mưa.

Bảo hiểm cũng vậy!

Bảo hiểm là thứ bạn mua và bạn ước rằng không bao giờ mình phải dùng đến.

Bạn mua bảo hiểm y tế nhưng bạn không muốn phải đi viện.

Bạn mua bảo hiểm xe máy nhưng bạn không muốn gặp tai nạn.

Bạn mua bảo hiểm nhân thọ nhưng bạn không muốn tử vong hoặc bị bệnh hiểm nghèo.

Nhưng bạn vẫn mua. (Hoặc bạn không mua)

Tôi mua các loại bảo hiểm. Tôi không tìm ra lý do tại sao để không mua chúng. Còn một số người khác, lý do của họ là:

- Không chú trọng đến sức khỏe thể chất. Ngại đi viện (mất công mất việc). Ốm thì tự mua thuốc. Hy vọng không

gặp bệnh nặng. Họ không mua bảo hiểm y tế, bảo hiểm thân thể.

- Lạc quan cho rằng họ có sức khỏe tốt và khó có thể xảy ra chuyện gì được. Họ không tìm hiểu về bảo hiểm nhân thọ.

Tôi khá ngạc nhiên khi tỷ lệ tham gia bảo hiểm nhân thọ của Việt Nam rất thấp, trong khi trên thế giới thì 3 "chân kiềng" tài chính được chú trọng luôn là Tiết kiệm - Bảo hiểm - Đầu tư. Tôi không thuyết phục bạn mua bảo hiểm, việc đó hãy để những người bán bảo hiểm làm. Tôi sẽ chỉ phân tích thêm một vài ý về bảo hiểm nhân thọ mà bạn cần hiểu như sau:

- Về nguyên tắc: bằng việc tham gia Bảo hiểm nhân thọ (BHNT), mỗi người sẽ bù đắp hỗ trợ lẫn nhau khi rủi ro xảy ra.

- Bạn không nên so sánh lãi suất với việc gửi tiết kiệm hoặc đầu tư. Bởi vì bản chất của chúng vốn đã không hề giống nhau. Chúng ta đang dùng tiền cho mục đích khác nhau mà (Việc phòng tránh rủi ro khác với tích lũy và tăng lượng tài sản).

- Thực ra, việc bạn có "lãi" hay không phụ thuộc vào quan điểm: người mua cho rằng họ có thể gặp rủi ro hay không. Nếu bạn gặp rủi ro sớm, bạn rất "lãi" về tiền (nhưng tin tôi đi, bạn không thích kịch bản đó đâu)

- BHNT có 3 lợi ích: (1) Bảo vệ bản thân trước rủi ro không mong muốn (2) Giá trị nhận lại khi đáo hạn (3) Khi đóng phí định kỳ, bạn đã thực hiện được thói quen giữ lại đều đặn một số tiền hàng tháng/năm và đầu tư nó.

Nếu bạn đang chu cấp cho gia đình và thu nhập tháng của bạn khoảng 10 triệu trở lên, hãy cân nhắc tìm hiểu về Bảo hiểm nhân thọ. Mức đóng định kỳ 1 triệu đồng/tháng không quá khó. Và lời khuyên là giá trị hợp đồng bảo hiểm của bạn nên bằng 10 năm thu nhập.

Ví dụ: bạn có thu nhập 10 triệu/tháng, tương đương 120 triệu/năm. Bạn nên có một gói bảo hiểm 1,2 tỷ.

Lesson 4: Mô hình Ponzi

Nhận biết sớm những dấu hiệu của mô hình lừa đảo Ponzi là cách thiết thực để bạn bảo vệ túi tiền của bản thân và gia đình.

Nhiều người trong chúng ta thích kinh doanh, thích đầu tư và hay được mời chào những cơ hội hấp dẫn. Hầu hết cơ hội lại là "bánh vẽ". Và hầu hết các loại bánh vẽ chính là Ponzi. Hãy cùng tìm hiểu!

Ponzi (hay mô hình đa cấp kim tự tháp) là hình thức lừa đảo, mời gọi mua sản phẩm hoặc đầu tư, cam kết trả lãi cao, đồng thời đưa ra nhiều tấm gương đã nhận lợi tức cao trước đó. Thực tế không hề có hoạt động kinh doanh - đầu tư nào diễn ra, hoạt động chỉ dựa trên việc lấy tiền của người đến sau trả cho người đến trước.

Nhiều nhà đầu tư tham gia Ponzi nhưng không nhận ra dấu hiệu lừa đảo bởi lợi nhuận được cam kết quá hấp dẫn. Họ bị mờ mắt trước lợi nhuận nên quên mất những rủi ro có thể gặp phải.

"Cha đẻ" mô hình này là Charles Ponzi (sinh năm 1882) – một trùm lừa đảo người Ý đã lừa được 15 triệu USD từ hàng vạn khách hàng, khiến cho 6 ngân hàng phá sản. Có thể coi Charles Ponzi chính là "tổ nghề" của mô hình kim tự tháp đa cấp.

Các thành phần trong mô hình Ponzi:

- Schemer: Đây là kẻ chủ mưu lập nên hệ thống, xây dựng hình ảnh cá nhân là những doanh nhân thành đạt, kỹ năng hùng biện và thuyết phục tốt, kêu gọi nhà đầu tư góp vốn.

- Investor: Đây là đội "gà" được chăn dắt bởi Schemer. Họ sẵn sàng

bỏ tiền tỷ để tham gia vào hệ thống hy vọng hưởng lợi từ lãi suất cao ngất ngưởng trên số tiền thu của người đến sau mà không cần phải làm gì.

- Ponzi Introducing Investor: Những thành viên này không bỏ vốn vào mô hình mà kiếm tiền bằng cách giới thiệu nhiều người gia nhập.

Đặc điểm nhận diện:

- Kêu gọi đầu tư làm giàu một cách nhanh chóng nhưng thiếu cơ sở

- Thông tin đưa ra mơ hồ và thường phóng đại

- Hứa hẹn lãi suất cao ngất ngưởng hoặc "không làm gì vẫn có tiền"

- Cam kết chắc chắn không rủi ro, đưa ra tỷ lệ hoàn vốn cố định.

- Khó rút vốn: Ban đầu có thể cho rút số vốn nhỏ để tạo niềm tin, nhưng sau đó rất khó rút khỏi mô hình này.

- Hoạt động chui, không khai báo với cơ quan có thẩm quyền

- Sản phẩm đầu tư hời hợt, hoa hồng giới thiệu nhiều lớp

Phương thức hoạt động:

Schemer khởi xướng, quảng cáo về một cơ hội đầu tư nào đó "hứa

hẹn" lãi suất hấp dẫn, nhà đầu tư muốn tham gia phải góp vốn trước và được "hứa hẹn" sẽ trả lại cả vốn và lãi trong thời gian cụ thể. Từ khóa ở đây là "hứa hẹn".

Sau khi kêu gọi được nhiều nhà đầu tư, người khởi xướng sẽ trích tiền từ hai người đến sau để trả cho người đầu tiên.

Người đầu tiên bị hấp dẫn bởi mức lợi nhuận cao ngất ngưởng nên tiếp tục đầu tư.

Bằng cách lấy tiền từ người mới, Schemer có đủ tài chính để trả cho người đến trước (ở tầng trên) và thuyết phục họ tái đầu tư, đồng thời kêu gọi thêm nhiều người khác tham gia.

Khi lợi nhuận được cam kết càng cao, nhà đầu tư có xu hướng để tiền của họ vào mô hình càng nhiều, họ sẽ lựa chọn tiếp tục để tiền ở đó để tích lũy tiền lãi. Lúc này schemer không thực sự trả tiền mà chỉ gửi báo cáo số tiền kiếm được cho nhà đầu tư.

Mặc dù mô hình chưa sụp đổ nhưng các nhà đầu tư sẽ không rút được số tiền này. Schemer sẽ giảm thiểu việc rút tiền bằng kế hoạch mới với nội dung là sẽ được hưởng lợi nhuận cao hơn nhưng không thể rút tiền trong một khoảng thời gian nhất định.

Trường hợp khác, nhà đầu tư rút được tiền khi làm theo các quy định và dễ ảo tưởng rằng nơi này có khả năng thanh toán và tài chính ổn định, từ đó yên tâm đổ tiền vào tiếp.

Khi hệ thống đã dần ổn định, người khởi xướng bắt buộc phải tìm thêm nhà đầu tư mới để duy trì khả năng trả lãi. Nếu hệ thống không duy trì được nữa, Schemer sẽ biến mất cùng số tiền thu được từ các nhà đầu tư.

Như vậy bạn đã hiểu một cách khá chi tiết về mô hình Ponzi rồi. Nên nhớ, họ sẽ lấy tiền của bạn bằng cách bán cho mỗi người một giấc mơ không có thật. Tôi luôn tâm niệm câu "Too good to be true". Bạn cũng nên như vậy.

Bonus !!!

Dưới đây là một bài viết trên blog cá nhân của tôi, tản mạn về tâm lý những người tham gia mô hình Ponzi:

Ừ nhỉ, hóa ra ... người có tiền thường không ngu ngốc (Nguồn: https://buituananh.name/)

Lâu nay tôi có một câu hỏi giản đơn, rằng những người có tiền để đầu tư, tại sao lại liên tục chọn những gói đầu tư tồi tệ như: coin rác, cổ phiếu lởm, đa cấp trá hình (qua huy động vốn và BO) ...

Chẳng lẽ họ không hề nghe truyền thông cảnh báo?

Chẳng lẽ họ không học được gì từ quá khứ: những dạng thức lừa đảo từng được phơi bày?

Chẳng lẽ họ không nhận ra điều gì từ những sai lầm của mình, mà chỉ liên tục rớt từ cái hố này sang cái hố khác?

Tôi từng nghĩ họ ngu ngốc.

Chiều nay mưa lất phất. Ngồi cà phê với cậu em.

Một khoảnh khắc "À há" lóe lên trong đầu.

Khi tôi nhận ra mình mới là kẻ ngốc.

Người có tiền thường không ngu ngốc. Hiếm khi ngu ngốc.

Không ai vừa ngu ngốc vừa có tiền. Nên ít ra họ cũng giỏi kiếm tiền.

Nhưng tại sao rất đông người lại muốn lên những chuyến tàu mang tên Titanic? Tôi nghĩ rằng có 2 lý do:

Một. Sự tham lam

Họ biết đó là đa cấp. Họ biết đó là "hàng lởm". Họ thấy "bong bóng". Họ cũng "ngửi" ra mùi Ponzi. Nhưng họ không biết (hoặc không tin) mình là kẻ đến sau. Ponzi là một bữa tiệc mà bất kỳ ai đến sớm cũng có phần, còn hóa đơn do người đến muộn trả.

Tôi muốn mượn cái ngụ ý của Warren Buffett – một hình ảnh so sánh kinh điển – khi nhà đầu tư thiên tài này dùng câu chuyện của Lọ Lem trong thư gửi cổ đông năm 2000:

"Không có gì làm mất đi sự hợp lý bằng mong muốn kiếm được một khoản tiền lớn mà không cần nỗ lực. Nhiều nhà đầu tư chỉ muốn sử dụng giác quan của họ trên thị trường và mong muốn đạt được mọi thứ sau một đêm, giống như cô bé Lọ Lem trong truyện cổ tích… Cuối cùng họ vẫn lựa chọn không bỏ lỡ một phút giây nào của bữa tiệc vui vẻ. Cũng giống như cô bé Lọ Lem, tất cả những người tham gia đều tự nhủ sẽ rời khỏi buổi tiệc trước 12 giờ đêm. Tuy nhiên, vấn đề ở đây là họ đang nhảy múa trong một căn phòng với những chiếc đồng hồ không có kim. Hay nói cách khác, những nhà đầu cơ này không hề biết khi nào nhạc sẽ dừng và họ có thể mất hết tất cả chỉ sau một vài tích tắc…"

Ai cũng nghĩ mình là kẻ đến trước. Ai cũng tự nhủ bản thân sẽ "rút chân" vừa kịp lúc. Khi sự sụp đổ tất yếu xảy ra, người đến sớm thì đã ê chề, người "biết thân biết phận" cũng no nê và số còn lại thanh toán. Kết thúc bữa tiệc.

Nhưng đến muộn trong bữa tiệc này không có nghĩa là tiếp tục đến muộn trong bữa tiệc tiếp theo. Một "kim tự tháp" mới lại dựng lên. Kẻ tạo dựng là "đệ tử" của Mr. Ponzi lại kiếm bộn tiền. Những người khác lại ùa vào. Một số tiếp tục đến sớm (dù chắc chắn còn đi ăn kiểu này rồi sẽ có lúc đến sau). Một số sau khi đến muộn đã may mắn tới sớm hơn và gỡ gạc chút đỉnh. Họ lại có động lực đi ăn

tiệc lần tới. Số khác thì cứ liên tục tới muộn, nhưng họ tự nhủ "Just once time". Chỉ cần một lần duy nhất thành công thôi, họ sẽ kéo lại gấp vài lần thua lỗ trước kia.

Tóm lại, những người có tiền không ngu ngốc. Họ chỉ bị lòng tham chi phối. Với họ, không có khái niệm "đầu tư". Tất cả chỉ là "cơ hội" kiếm tiền nhanh, làm giàu nhanh, để tài khoản tăng theo cấp số nhân và đổi đời sau một đêm.

Hai. Khẩu vị rủi ro

Phần lớn thời gian tôi dành cho việc đầu tư giá trị cổ phiếu và hài lòng nếu mức lợi nhuận 20%~25%/năm. Nhưng không phải ai cũng giống vậy. Với tôi, từ 5%/tháng trở lên được coi là rủi ro. Còn với nhiều người, 10%/tháng vẫn "khả thi" lắm.

Việc lợi nhuận lớn đi kèm rủi ro lớn là có thật. Siêu lợi nhuận đồng hành cùng siêu rủi ro. Một vốn bốn lời, thậm chí bốn mươi lời cũng có nếu bạn chấp nhận mất trắng toàn bộ số tiền trong 99% trường hợp. Nên, mọi thứ tùy theo khẩu vị rủi ro của mỗi người.

Với lớp người này, cũng không có khái niệm "đầu tư". Hoặc "đầu tư" cũng chỉ được hiểu là trò chơi được mất. Họ không ngu ngốc. Họ can đảm đến liều lĩnh, mà "có chí làm quan, có gan làm giàu"

Tôi có những người bạn, họ đang kiếm tiền từ các giao dịch CFD (contract for different), đó là những hình thức xếp hạng rủi ro cao cho đến rất cao, giống như bắn Gunbound với góc từ 75-90 độ (bắn siêu cao) vậy, đạn rơi trúng đầu bất kỳ lúc nào. Trước đây tôi đã nghĩ nên cảnh báo rủi ro với họ. Còn giờ tôi hiểu rằng họ cũng nhận thức được mức độ rủi ro mà bản thân đang đương đầu.

Tiếp cận thị trường tài chính có 2 trường phái: nhanh và chậm (như thỏ và rùa). Rùa đi chậm có thể đến sau. Thỏ đi nhanh có thể lạc đường. Nhưng sẽ mất thời gian vô bổ nếu đánh giá lối đi nào tốt hơn, vì lối đi dành cho tôi đâu có nghĩa phù hợp với bạn.

Tôi là rùa. Tôi không thể bắt thỏ dạo bộ cùng mình được. Dù sao chúng tôi cũng đều đi chung một tuyến đường và sẽ gặp nhau tại đích.

Lesson 5: CFD là gì?

"CFD là cái gì, tôi chưa có nghe. Tại sao tôi phải học về nó?"

Tôi nghĩ bạn nên hỏi như vậy. Tại sao một cuốn sách cơ bản về tài chính cá nhân lại đưa ra khái niệm này? Tôi có cần biết không? Có nên biết không?

Tôi thích cái sự so sánh của nhân vật Sherlock Holmes khi so sánh bộ não như một ngăn tủ. Bạn cần chọn lọc dữ liệu đầu vào và sắp xếp một cách ngăn nắp. Như vậy trong tình huống cần thiết, bạn có thể lấy những file thông tin/kiến thức từng thu nhận được ra khỏi ngăn lưu trữ kia một cách dễ dàng.

Cuốn sách này, tôi chắc chắn với bạn, sẽ chỉ đưa ra những kiến thức cần thiết. Không quá màu mè, không quá đa dạng. Đây là bước đệm để nếu hứng thú, bạn sẽ tiếp tục tìm hiểu chủ đề tài chính cá nhân và đầu tư tích lũy gia sản sau.

Quay lại với bài học lần này: CFD là gì?

Bạn đã nghe về giao dịch Forex rồi chứ? Forex là viết tắt của cụm từ "Foreign Exchange". Bạn nghĩ những người tham gia Forex có trao đổi ngoại tệ không?

Không! Thực chất họ đang giao dịch CFD - Kiếm lợi nhuận từ sự chênh lệch tỷ giá.

Hiểu về CFD, chính là để hiểu những người giao dịch Forex (trader) họ đang làm cái gì. Từ đó, khi nhận được những lời mời kiếm tiền từ thị trường này, bạn sẽ có đủ thông tin để quyết định có nên tham gia hay không

CFD - Contracts for Difference - Hợp đồng chênh lệch là một loại thỏa thuận giữa bên mua và bên bán, được thực hiện nhờ vào khoảng chênh lệch giá của chứng khoán hoặc loại tài sản nào đó tại thời điểm mở và đóng lệnh.

Hiểu một cách đơn giản, CFD mô phỏng theo cách thức giao dịch thông thường, nghĩa là vẫn phải có giá của 1 loại sản phẩm nào đó làm cơ sở rồi dựa trên sự chênh lệch giữa giá mở và giá đóng để trader kiếm lời.

Đặc điểm:

- CFD là một loại hàng hóa phái sinh.

- Có thể sử dụng các đòn bẩy khi giao dịch.

Cách thức hoạt động:

Để giao dịch CFD, nhà đầu tư không cần sở hữu tài sản cơ bản. Thay vào đó giao dịch sẽ dựa trên sự thay đổi giá của tài sản đó tính doanh thu cho nhà đầu cơ.

Về đòn bẩy: trader chỉ cần một tỷ lệ vốn nhỏ so với tổng giá trị thực của giao dịch để đặt lệnh, phần còn lại vay từ nhà môi giới. Giao dịch đòn bẩy hay còn được gọi là giao dịch ký quỹ.

Giao dịch CFD mặc dù không phải lừa đảo, tuy nhiên độ rủi ro rất cao và giao dịch Forex hiện tại chưa được sự cho phép tại thị trường Việt Nam. Các bạn cần cân nhắc kỹ trước khi tham gia loại hình này.

Unit 5
Đầu tư

Lesson 1: Trước khi đầu tư cần chuẩn bị bao nhiêu tiền?

Nhiều người cho rằng đầu tư thì phải cần nhiều tiền. Nhận định này không sai, nhưng chưa đủ để nói về bản chất của đầu tư tài chính.

Sự thật! Miễn là bạn có tiền, dù nhiều hay ít, việc đầu tư luôn có hành trình phù hợp dành cho bạn.

Cách 1: Chuẩn bị vốn theo điều kiện tài chính

Đầu tiên, bạn cần quan tâm đến Personal Savings Rate (Tỷ lệ tiết kiệm cá nhân) mà chúng ta đã học trong Unit 2, Lesson 5)

Công thức:

Tỷ lệ tiết kiệm = Tiết kiệm / Thu nhập ròng

(Personal Savings rate = personal savings / net income)

Bạn nên tự trả lời các câu hỏi sau:

Một. Dòng tiền tiết kiệm ổn định hàng tháng để sẵn sàng đầu tư của bạn là bao nhiêu?

Dòng tiền ổn định dài hạn giúp khả năng chiến thắng trong đầu tư đạt mức rất cao. Lịch sử cho thấy nếu đầu tư định kỳ 2 triệu đồng/tháng vào chỉ một vài doanh nghiệp lớn thuộc nhóm VN30 trong 10 năm liên tiếp, bạn đã có số tiền hàng tỷ đồng ở hiện tại.

Vì vậy, bạn có thể bắt đầu từ số tiền rất nhỏ 500 nghìn - 1 triệu đồng/tháng. Tuy nhiên, bạn phải đảm bảo rằng mình làm được điều này ổn định và dài hạn.

Hai. Bạn đầu tư vào tài sản gì với dòng tiền đã chuẩn bị ở trên?

- Nếu dưới 10 triệu/tháng, bạn có thể cân nhắc các tài sản biến động mạnh và có xu hướng dài hạn tốt: cổ phiếu doanh nghiệp tăng trưởng trên sàn niêm yết chính thống, vàng, tiền điện tử hàng đầu vốn hóa (tuyệt đối tránh đầu tư coin rác).

- Khi dòng tiền trung bình từ 10 triệu đến dưới 50 triệu/ tháng, bạn hãy cân nhắc tới việc xây dựng dòng tiền thụ động đủ lớn và vững vàng. Các dạng đầu tư tài chính có thể là: gửi tiết kiệm, trái phiếu, góp vốn mua nhà cho thuê.

- Khi dòng tiền ở mức cao (lớn hơn 50 triệu/tháng), lĩnh vực bất động sản đất nền luôn là lựa chọn ưu tiên

Cách 2: Chuẩn bị vốn theo kênh đầu tư

Chứng khoán/cổ phiếu

Đây là kênh bạn nên đầu tư sớm nhất, với điều kiện số tiền bạn đầu tư là ổn định định kỳ. Chứng khoán cho phép chúng ta đầu tư từ số tiền rất nhỏ (Chỉ từ 10 nghìn đồng)

Vàng

Tăng trưởng giá vàng trong dài hạn khoảng 1,8%/ năm trong 100 năm qua (tính theo USD).

Lưu ý là bạn chỉ nên đầu tư 1 phần tiền vào vàng như một khoản phòng ngừa rủi ro, còn xét về lợi suất đầu tư thì không đặt niềm tin vào vàng như 1 khoản đầu tư có lợi suất cao.

Bất động sản

Với số tiền 2-4 tỷ, bạn có thể đầu tư bất động sản nếu đang có dòng tiền tiết kiệm đủ tốt.

Như vậy, có nhiều cách để xác định nguồn tiền đầu tư ban đầu. Việc bạn cần làm ngay là gia tăng thu nhập từ lương và kiểm soát chi tiêu để từng bước ổn định thu nhập.

Bên cạnh kênh đầu tư truyền thống là gửi tiết kiệm ngân hàng, tôi

sẽ giới thiệu tổng quan đến bạn một số kênh đầu tư khác trong các bài sau.

Lesson 2: Đầu tư vào vàng

Đầu tư vàng là hành động mua/bán vàng dựa trên biến động giá để thu về lợi nhuận. Vàng có tính thanh khoản cao, giá trị lưu trữ dài hạn, là bảo hiểm thời kỳ bất ổn, lạm phát và có tính toàn cầu.

Các yếu tố ảnh hưởng tới giá vàng: khủng hoảng, lạm phát, giá trị của đồng tiền dự trữ quốc tế, các ngân hàng TW, quy luật cung cầu, quỹ ETF vàng. Vàng được xem là kênh trú ẩn nhưng cũng khá rủi ro vì giá vàng biến động rất mạnh

Ưu điểm:

- Tính thanh khoản rất cao: Vàng có thể chuyển thành tiền mặt một cách dễ dàng ở bất kỳ đâu trên thế giới.

- Giá trị lưu trữ trường tồn theo thời gian: vàng nắm giữ càng lâu càng có giá, vì theo thời gian giá vàng sẽ ngày càng tăng.

- Là bảo hiểm thời kỳ bất ổn, lạm phát

- Tính quốc tế hóa: Vàng là hàng hóa mang tính toàn cầu, được chấp nhận ở hầu hết tất cả các quốc gia trên thế giới.

Nhược điểm:

- Vàng chịu ảnh hưởng bởi khá nhiều các chính sách điều hành thị trường của Nhà nước/Chính phủ. Do vậy, giá vàng chênh lệch trong nước và ngoài nước cùng các biến động kéo theo không đồng nhất, dẫn đến rủi ro đầu cơ vàng ngắn hạn.

- Nguy cơ bị mất cắp, bởi vàng cần phải có nơi lưu trữ (kể cả dạng giấy tờ lẫn hiện vật)

- Vàng không mang lại thu nhập thụ động

Về hình thức mua vàng Doji online:

Doji là một trong những địa chỉ mua bán vàng uy tín bậc nhất tại thị trường Việt Nam. Hiện nay, khách hàng có thể giao dịch, mua bán vàng trực tuyến tại bất cứ đâu, bất cứ lúc nào.

Hình thức giao dịch mua bán vàng online tại Doji được nhiều người yêu thích, bởi khách hàng không cần phải đến trực tiếp cửa hàng, không cần xếp hàng hay đợi chờ thời điểm để giao dịch và thời điểm giá vàng biến động.

Từ năm 2020, DOJI đã ra mắt hình thức eGold - mua bán vàng vật chất. Số vàng giao dịch là số vàng thực, tiền thực, hợp pháp. Doji hỗ trợ khách hàng giữ vàng khi họ có nhu cầu tại điểm giao dịch. Bạn cần phải có tài khoản của ngân hàng TPBank, rồi chọn giao dịch vàng trong app của ngân hàng. Hoặc bạn mua thông qua ứng dụng TOPI (Đã giới thiệu trong cuốn Tài chính cá nhân 101, Class 1)

topi
DOJI
MUA VÀNG DỄ DÀNG
RÚT VÀNG THUẬN TIỆN
Chính thức giới thiệu tính năng MUA BÁN VÀNG TRỰC TUYẾN trên ứng dụng
Sản phẩm hợp tác cùng eGold của Tập đoàn DOJI
(*) Dễ dàng rút vàng tại hệ thống 54 cửa hàng, chi nhánh của DOJI trên toàn quốc

Lesson 3: Đầu tư trái phiếu

Đầu tư trái phiếu là việc nhà đầu tư tham gia vào thị trường chứng khoán và lựa chọn trái phiếu cho danh mục đầu tư của mình.

Nhà đầu tư sẽ tìm mua trái phiếu từ các tổ chức phát hành (chính phủ, chính quyền và doanh nghiệp) hoặc có thể giao dịch với các trái chủ có nhu cầu bán trên thị trường.

Có rất nhiều loại trái phiếu, mỗi loại có đặc điểm lợi ích và quyền lợi khác nhau. Đặc biệt, trái phiếu kho bạc là giải pháp khá an toàn khi khủng hoảng kinh tế xảy ra. Rủi ro nhất vẫn là trái phiếu doanh nghiệp.

Ưu điểm:

- Rủi ro thấp.

- Trái phiếu có đặc tính thu hồi: tổ chức phát hành có thể mua lại

trước ngày đáo hạn. Theo đó, trái chủ sẽ nhận về khoản thanh toán gốc lớn hơn mệnh giá

- Mang lại nguồn thu nhập ổn định cho nhà đầu tư trong dài hạn

- Lãi suất lớn hơn việc gửi tiết kiệm ngân hàng.

Nhược điểm:

- Không được đảm bảo vô điều kiện. Nếu tổ chức phát hành không có khả năng thanh toán, trái chủ sẽ bị mất cả vốn lẫn lãi.

- Số tiền vốn lớn

- Càng gần ngày đáo hạn thì giá trị của trái phiếu càng giảm.

Cách đầu tư trái phiếu:

- Đầu tư trực tiếp: Bạn cần mở tài khoản giao dịch tại các công ty chứng khoán. Nên chọn những tổ chức phát hành trái phiếu uy tín, sau đó mới tham khảo lựa chọn các trái phiếu tốt, khả năng sinh lời cao.

- Đầu tư gián tiếp: Thông qua các quỹ đầu tư trên thị trường để mua trái phiếu. Nên chọn các quỹ có đội ngũ chuyên gia tài chính chuyên nghiệp và danh mục đầu tư đa dạng.

Lesson 4: Đầu tư thụ động vào Chứng chỉ quỹ và ETF

Chứng chỉ quỹ

Đầu tư vào chứng chỉ quỹ không còn quá xa lạ với các nhà đầu tư Việt Nam. Hiểu đơn giản, đây là hình thức đầu tư thụ động khi bạn giao tiền cho những tổ chức có uy tín, chuyên môn, có kinh nghiệm đầu tư, do vốn kiến thức và quỹ thời gian của bạn bị hạn chế.

Chứng chỉ quỹ xác nhận nhà đầu tư đã góp vốn vào quỹ đại chúng. Quỹ đầu tư được tổ chức dưới hai dạng là quỹ mở và quỹ đóng.

Quỹ mở

Là loại quỹ đại chúng mà chứng chỉ quỹ đã chào bán ra công chúng phải được mua lại theo yêu cầu của các nhà đầu tư. Quỹ mở không bị hạn chế bởi thời gian hoạt động và được phép phát hành liên tục các cổ phần mới nhằm tăng vốn, đồng thời sẵn sàng mua lại các chứng chỉ quỹ từ nhà đầu tư theo định kỳ.

Hiện nay trên thị trường gồm có 3 loại chứng chỉ quỹ mở:

- Chứng chỉ quỹ mở cổ phiếu (chỉ đầu tư vào cổ phiếu)

- Chứng chỉ quỹ mở cân bằng (đầu tư vào cả cổ phiếu và trái phiếu)

- Chứng chỉ quỹ mở trái phiếu (chỉ đầu tư vào trái phiếu).

Quỹ đóng

Là loại quỹ đại chúng mà chứng chỉ quỹ chỉ được phát hành duy nhất một lần. Quỹ đóng sẽ không thực hiện việc mua lại khi nhà đầu tư trên thị trường có nhu cầu. Thay vào đó, các chứng chỉ quỹ sẽ được niêm yết trên thị trường chứng khoán.

Những nhà đầu tư không mua được chứng chỉ quỹ ở lần phát hành tập trung hoặc muốn rút lại vốn sẽ giao dịch tại thị trường chứng khoán thứ cấp. Về tính thanh khoản hay tính linh hoạt, chứng chỉ quỹ mở đều chiếm ưu thế hơn so với quỹ đóng.

Chứng chỉ quỹ không được niêm yết trên sàn chứng khoán. Nhà

đầu tư mua chứng chỉ quỹ có nghĩa mọi quyền đầu tư đều do công ty quản lý quỹ quyết định, nhà đầu tư không được can thiệp. Việc lựa chọn danh mục sẽ do các chuyên gia của quỹ thực hiện.

Tại sao nên mua chứng chỉ quỹ mở?

- Tính thanh khoản cao. Các chứng chỉ quỹ mở có thể được bán lại nhanh chóng với giá tại ngày giao dịch quỹ mở.

- An toàn: Các giao dịch và thỏa thuận giữa nhà đầu tư với công ty quản lý quỹ đều được giám sát nghiêm ngặt, chặt chẽ bởi Pháp luật.

- Số vốn đầu tư ban đầu thấp. Vốn đầu tư sẽ phụ thuộc vào từng công ty quản lý quỹ (mức trung bình thường là 1 triệu đồng, một số quỹ chỉ cần 100 nghìn, thậm chí 10 nghìn đồng) và ngân sách của nhà đầu tư.

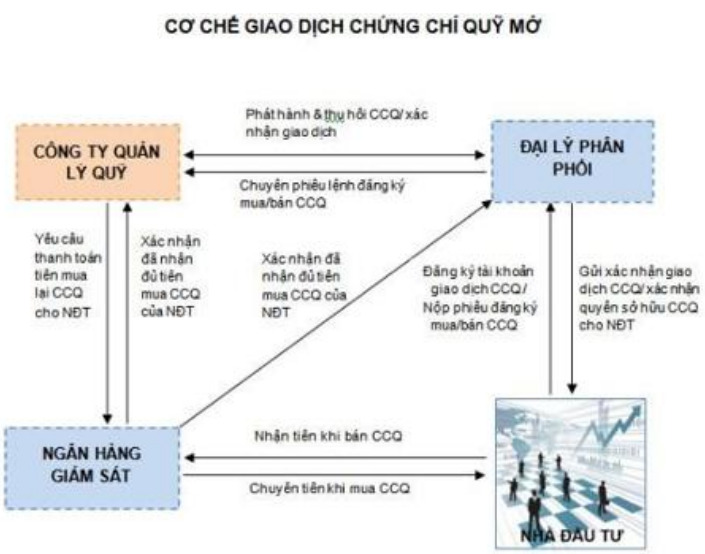
- Rủi ro được kiểm soát: Mọi sự rủi ro từ việc đầu tư đều được các chuyên viên đầu tư và quản lý Quỹ giám sát, quản lý nghiêm ngặt.

- Tiết kiệm thời gian cho nhà đầu tư. Chúng ta chỉ cần tìm hiểu thông tin thật kỹ trước khi chọn ra một công ty quản lý Quỹ uy tín với đội ngũ chuyên viên có nhiều kinh nghiệm trên thị trường tài chính để tham gia đầu tư.

- Quy trình đơn giản: Mọi quy trình, thủ tục góp vốn sẽ được công ty quản lý Quỹ hướng dẫn, tư vấn tận tình cho nhà đầu tư.

- Lợi nhuận dài hạn: Chứng chỉ quỹ mở giúp nhà đầu tư kiếm được lợi nhuận tốt hơn tiền gửi tiết kiệm tại các ngân hàng và đa số phần lợi nhuận sẽ có đều đặn nhờ vào các loại tài sản sinh lời cao, tài sản có thu nhập cố định trong danh mục đầu tư.

Để mua chứng chỉ quỹ tại Việt Nam, nhà đầu tư có thể mở tài khoản tại công ty quản lý quỹ hoặc mua qua đại lý phân phối.


CƠ CHẾ GIAO DỊCH CHỨNG CHỈ QUỸ MỞ
CÔNG TY QUẢN LÝ QUỸ
ĐẠI LÝ PHÂN PHỐI
Phát hành & thu hồi CCQ/ xác nhận giao dịch
Chuyển phiếu lệnh đăng ký mua/bán CCQ
Yêu cầu thanh toán tiền mua lại CCQ cho NĐT
Xác nhận đã nhận đủ tiền mua CCQ của NĐT
Xác nhận đã nhận đủ tiền mua CCQ của NĐT
Đăng ký tài khoản giao dịch CCQ/ Nộp phiếu đăng ký mua/bán CCQ
Gửi xác nhận giao dịch CCQ/ xác nhận quyền sở hữu CCQ cho NĐT
NGÂN HÀNG GIÁM SÁT
Nhận tiền khi bán CCQ
Chuyển tiền khi mua CCQ
NHÀ ĐẦU TƯ

Lưu ý khi mua chứng chỉ quỹ: bạn nên đầu tư trung và dài hạn để lãi kép hoạt động mới có được lợi nhuận đáng kể. Chứng chỉ quỹ không nên mua kiểu "lướt sóng" và nắm giữ ngắn hạn sẽ tốn chi phí mua đi bán lại.

ETF

ETF là một hình thức đầu tư thụ động, đáp ứng những tiêu chí cơ bản như dễ mua dễ bán. Sự kết hợp của việc đa dạng hóa, chi phí thấp và tính linh hoạt khiến cho công cụ này trở thành một trong những phương thức đầu hữu ích nhất dành cho những người không chuyên.

Quỹ hoán đổi danh mục - tiếng Anh là Exchange Traded Fund (ETF) mô phỏng sự biến động của các chỉ số chứng khoán hoặc một loại tài sản, hàng hóa… Một quỹ ETF có thể sở hữu hàng nghìn cổ phiếu trong ngành hoặc tập trung vào một lĩnh vực cụ thể.

Các quỹ ETF tại Việt Nam được xem như một loại cổ phiếu, được niêm yết và giao dịch trên sàn chứng khoán, giá cả biến động theo thời gian thực dựa trên cung/cầu.

Bất cứ ai cũng có thể tham gia đầu tư quỹ ETF, bao gồm cả những nhà đầu tư nhỏ lẻ. ETF mang lại lợi nhuận tương đương với chỉ số chứng khoán mà nó mô phỏng.

Tổng kết

Như vậy chúng ta vừa đi hết Class 2 của cuốn sách Tài chính cá nhân 101. Bạn đã được học các kiến thức mới để nâng cao năng lực tài chính tự thân, bao gồm: kiếm tiền, quản lý tiền, bảo vệ tiền và một số kênh đầu tư phổ biến, đơn giản cho người mới bắt đầu.

Hẹn gặp lại bạn trong các nội dung tiếp theo. Còn bây giờ, hãy thử bắt đầu áp dụng ngay những gì mới học vào thực tiễn. Chúc bạn thành công!